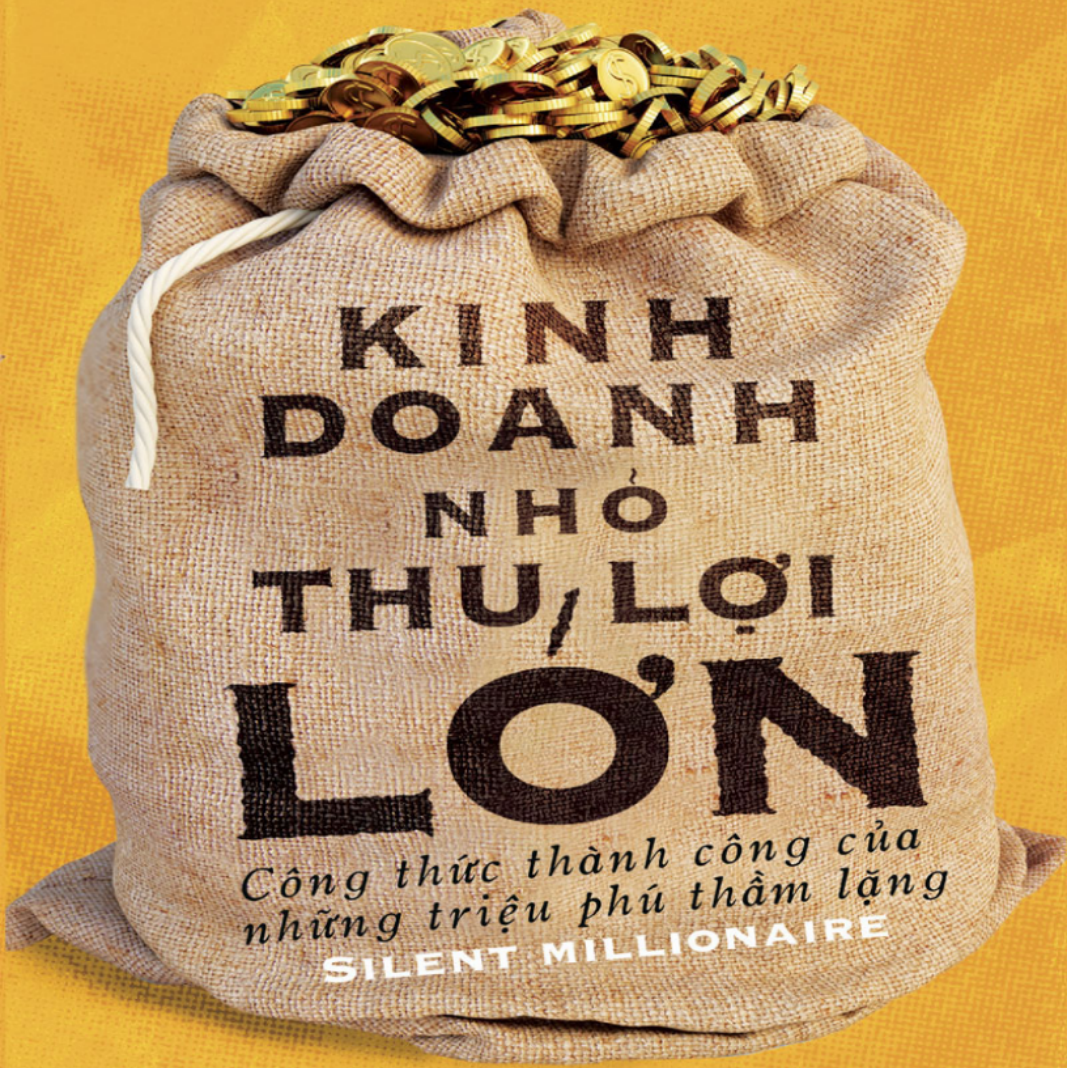
DR. RUSLY ABDULLAH PHD

Vũ Ngọc Ánh *dịch*



KINH DOANH NHỎ THU LỢI LỚN

Công thức thành công của những triệu phú thầm lặng

SILENT MILLIONAIRE

alphabooks

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

Nhà Xuất bản Lao động – Xã hội

Số 36, ngõ Hoà Bình 4, Minh Khai

Hai Bà Trưng, Hà Nội

ĐT: 04. 36246920 - Fax: 04. 36246915

KINH DOANH NHỎ THU LỢI LỚN

Công thức thành công của những triệu phú thầm lặng

Chịu trách nhiệm xuất bản, nội dung:

Q.Chủ Tịch Kiêm T.Giám đốc –

Tổng biên tập

VŨ ANH TUẤN

Biên tập: Đinh Thị Thanh Hòa

Trình bày: Ái Quốc

Vẽ bìa: Mạnh Cường

Sửa bản in: Hải Yến

In 3.000 cuốn, khổ 13 x 20.5 cm tại Công ty CP In TM Truyền Thông Việt Nam

Địa chỉ: Số 7, ngách 28, ngõ 29, phố Vĩnh Tuy, quận Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Xác nhận ĐKXB số: 1333-2018/CXBIPH/01-99/LĐXH

Quyết định xuất bản số: 124/QĐ-NXBLĐXH cấp ngày 19/04/2018

Mã ISBN: 978-604-65-3487-7

In xong và nộp lưu chiểu năm 2018.

Những triệu phú thầm lặng

Theo bạn, những người bán hàng tại các khu chợ nhỏ lẻ, những người buôn rau, hoa quả hay người bán hàng rong đêm có thu nhập khoảng bao nhiêu? Bạn nghĩ họ đang sở hữu nguồn thu nhập rất lớn hay chỉ là "tầng lớp ở đáy xã hội" kiếm sống qua ngày? Phần đông chúng ta đều không thể ngờ được rằng những con người ấy lại đang nắm trong tay những khối tài sản đáng mơ ước nhưng hiếm người biết đến sự giàu có của họ bởi họ không sống một cuộc sống xa hoa, hào nhoáng, không nổi tiếng hay được báo giới cũng như mọi người ca tụng. Thay vào đó, họ đã phải làm việc chăm chỉ, tích góp từng đồng từ mồ hôi và nước mắt của chính mình.

Họ chính là NHỮNG TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG.

Bằng lối hành văn mang đậm chất Á Đông, không bị sa đà hay ảnh hưởng mạnh mẽ bởi tư duy của phương Tây, tác giả đã đưa bước độc giả đến với những tấm gương, ví dụ điển hình về những con người đang ngày đêm âm thầm lao động không ngừng nghỉ, bươn trải, vượt lên số phận, dù hoàn cảnh có éo le, nghiệt ngã. Mỗi câu chuyện, mỗi mảnh đời trong cuốn sách là những hoàn cảnh hoàn toàn thực tế, được chính tác giả "thực mục sở thị", ghi chép lại và chuyển đến bạn đọc. Mỗi người họ đều có xuất thân khác nhau, hoàn cảnh khác nhau, nhưng đều có chung một đặc điểm, đó là họ luôn lạc quan, yêu đời, biết phấn đấu đi lên dù gặp phải bất kỳ hoàn cảnh nào. Dưới ngòi bút đầy tính nhân văn của Tiến sĩ Rusly Abdullah hay được biết đến với cái tên thân mật Bếp trưởng Li, họ hiện lên như những tấm gương biết vượt khó, những người lao động chân chính, biết sẻ chia với những mảnh đời có cùng cảnh ngộ. Họ đại diện cho một lớp người điển hình không chỉ ở Malaysia mà còn ở nhiều nước trên thế giới, trong đó có Việt Nam. Thông qua những tấm gương trong cuốn sách, tác giả muốn tiếp thêm cho bạn đọc động lực, nghị lực, ý chí vươn lên, vượt lên số

phận khó khăn để "đổi đời".

Alpha Books trân trọng gửi đến độc giả cuốn sách này[1]!

---

1. Tên xuất bản lần đầu là Những triệu phú thầm lặng. Trong lần tái bản này, chúng tôi đổi tên sách thành Kinh doanh nhỏ thu lợi lớn.

Tháng 12 năm 2013

CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH ALPHA

Mở đầu

"Trở thành một triệu phú thầm lặng còn ý nghĩa hơn là một triệu phú nổi tiếng, gây xôn xao dư luận."

_ Bếp trưởng Li

Rất nhiều người dân đã chờ đợi một cuốn sách tạo động lực về kinh doanh phản ánh được các giá trị bản địa và dựa trên những thành công vang dội của những doanh nhân trong nước, những người đã thành danh thông qua sự đổi mới và sáng tạo của riêng mình. Những cuốn sách như thế này thực sự cần thiết bởi hiện nay, chúng ta đang bị ngập chìm trong các cuốn sách của phương Tây, đặc biệt là Mỹ. Do đó, suy nghĩ của chúng ta được lập trình mặc định rằng những phương thức của họ tốt hơn, tới mức gần như chúng ta luôn chọn chúng để tham khảo. Đã đến lúc chúng ta phải thay đổi lối tư duy tiêu cực này và công nhận những giá trị cũng như hình mẫu bản địa của mình.

Trong một khoảng thời gian dài, chúng ta đã mắc phải sai lầm khi cho rằng những ý tưởng và khái niệm phi-phương Tây đều không đáng được xem xét. Chúng ta có xu hướng duy trì quá mức những giá trị này đến độ vô tình tự coi bản thân là hạ đẳng. Ví dụ, ngành công nghiệp điện ảnh và bóng đá của chúng ta không thể cạnh tranh được với những đối thủ nước ngoài ngay cả khi có được sự hỗ trợ từ chính quyền địa phương. Trong lĩnh vực kinh doanh thực phẩm, đồ ăn nhanh, Mỹ rõ ràng đã chinh phục tuyệt đối được khẩu vị của người Malaysia.

Thực tế, trên thị trường cũng có những cuốn sách của các tác giả trong nước, nhưng những khái niệm của họ vẫn dựa trên triết lý phương Tây và nội dung trong đó hoàn toàn dựa vào các tính chất cũng như giá trị của phương Tây.

Tôi không có ý kỳ thị phương Tây vì tôi cũng đã tham dự rất nhiều hội thảo cũng như đọc sách phương Tây và tôi đánh giá rất cao những quan điểm tích cực của họ. Tôi không đổ lỗi cho những người phương Tây mà chỉ đơn thuần thể hiện sự bất mãn với xu hướng "sính ngoại" không lành mạnh mà đánh mất các giá trị và sự liêm chính của riêng mình. Kết quả, chúng ta bị thoái hóa, thiếu tự tin và coi thường mọi thứ đến từ chính xã hội của chúng ta.

Những triệu phú thầm lặng

Nỗi ám ảnh về những nhân vật xuất chúng như Bill Gates, Donald Trump, Sony Morita và Walt Disney đã khiến chúng ta bị che mắt trước cuộc tranh đấu của các doanh nhân đầy tham vọng, "kinh doanh ở sân sau", dọc theo những tuyến đường tấp nập và các chợ đêm với sự kiên cường và mong muốn thành công cháy bỏng.

Họ không quan tâm đến Bill Gates, Henry Ford hay Donald Trump. Đối với họ, bản thân quan trọng hơn cả. Họ biết điểm mạnh của mình và biết cách bảo vệ cuộc đua và giá trị bản địa.

Trong khi chúng ta đang nỗ lực khám phá những nguyên tắc cơ bản của sự thịnh vượng, thì cùng lúc đó, những người buôn bán nhỏ đã tạo ra tài sản theo những cách thầm lặng và khiêm nhường. Họ là những công dân kiên trì, trở thành triệu phú mà không hề nhận ra điều đó và không ai chú ý đến họ. Vâng, họ là những TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG – những người đã thành công qua việc học hỏi cách những chú rùa đẻ hàng trăm quả trứng, che chở chúng bằng nước mắt và âm thầm rời khỏi tổ. Họ không phải là con gà đẻ duy nhất một quả trứng vàng và gây ồn ào cả làng.

Nhóm người này không mang trong mình sự quyến rũ, quyền lực và sự nổi tiếng, những thứ vốn thường gắn liền với sự giàu có. Ngay cả hàng xóm thậm chí cũng không biết tình trạng kinh tế của họ. Họ không được liệt vào danh sách 100 người giàu nhất Malaysia bởi họ đã thoát khỏi sự chú ý của giới báo chí. Công ty của họ không được niêm yết trên thị trường chứng khoán mà chỉ xuất hiện trong đăng ký công ty (Registrar of Company – ROC) hoặc đăng ký kinh doanh (Registrar of Business – ROB). Trở thành một triệu phú "không được công nhận" có ý nghĩa hơn nhiều một triệu phú nổi tiếng. Tôi sẽ không nói cho bạn biết lý do, mà để bạn tự đánh giá. Sự thỏa mãn khi đạt đến thành công là cảm nhận rất riêng của mỗi người.

Chúng ta ai cũng có ước mơ và những trải nghiệm riêng. Bạn là người biết rõ hơn ai hết về những ước mơ của riêng mình. Hãy hỏi những người thành công, những người nổi tiếng và những người có sức lôi cuốn, cuộc sống của họ tươi đẹp hơn trước hay sau khi họ trở thành triệu phú nổi tiếng. Là những triệu phú thầm lặng, bạn có thể tiếp tục sự nghiệp kinh doanh hằng ngày một cách âm thầm mà không bị ai quấy rầy hay làm phiền. Cuốn sách bạn đang cầm trên tay sẽ mang lại cho bạn một cái nhìn về thế giới từ góc độ hoàn toàn khác. Hãy mở to đôi mắt và quan sát thế giới từ những góc nhìn đa chiều. Đừng hạn chế tầm nhìn của chúng ta quanh trình độ học vấn và quan điểm của người phương Tây.

Chúng ta phải tự hổ thẹn khi ăn bánh *burger*, bít tết và mì Ý nhưng lại thua xa những người hàng xóm thầm lặng và khiêm tốn, những người dù chỉ có trình độ học vấn giới hạn, luôn vui vẻ ăn *cencaluk* (tôm muối) và *pekasam* (cá muối), nhưng rồi một ngày bất chợt lái chiếc Mercedes Benz đời mới nhất về nhà. Anh ấy thực sự là một TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG!

Tôi hy vọng cuốn sách này sẽ đáp ứng được "khẩu vị" của các bạn về một cuốn sách truyền động lực giản đơn, đậm chất văn hóa và giá trị bản địa, với lối viết không quá hàn lâm, trúc trắc. Đó là lý do tôi tránh sử dụng các biểu đồ, bản kế hoạch và những lý thuyết, khái niệm sáo rỗng và quá học thuật và làm mất đi ý định ban đầu của tôi khi bắt tay vào viết cuốn sách này.

01
Ai là triệu phú thầm lặng?

“Kinh doanh lớn nhưng lợi nhuận thấp thì có nghĩa lý gì?”

"Họ như những chú rùa đẻ hàng trăm quả trứng, không phô trương mà khóc thầm lặng lẽ với những giọt mồ hôi cực nhọc, vất vả. Không ai nghe thấy rùa cười bao giờ. Trái lại, chúng ta nghe thấy chúng khóc khi đẻ hàng trăm quả trứng."

Ai là triệu phú thầm lặng?

"Một số người bị mù chữ, vài người chỉ học hết tiểu học còn số khác là những bà mẹ đơn thân, những góa phụ. Công việc kinh doanh của họ không hề 'hấp dẫn'."

Đầu tháng 6 năm 2004, trên trang nhất của *Utusan Malaysia* (tờ nhật báo địa phương bằng tiếng Malay) có bài viết về 30 người gửi tiền ở Tabung Haji[1] đã tiết kiệm được hơn 10 triệu RM[2] (đồng ringgit của Malaysia) mỗi người và cũng có 500 người sở hữu hơn 1 triệu RM trong tài khoản.

1· Tabung Haji là tổ chức tài chính chuyên quản lý những khoản tiền tiết kiệm dành cho những tín đồ hồi giáo hành hương đến Mecca.

2· RM là đồng ringgit của Malaysia.

Bài báo đã thu hút sự quan tâm rất lớn từ công chúng. Tôi nghe được một độc giả nói:

"Wow... bây giờ ở Malay có nhiều triệu phú quá nhỉ... nhưng họ là ai thế?"

Một người đáp lại:

"Nếu họ có tài khoản trong Tabung Haji...vậy chỉ có thể là người Malay hoặc người theo đạo Hồi..."

Một độc giả khác lên tiếng:

"Hẳn là vậy, nhưng chắc là thuộc dòng dõi đặc biệt. Họ có thể là chủ tập đoàn... sở hữu những công ty lớn... chẳng trách họ có hàng triệu RM."

Một trong số họ phản đối.

“Chúng ta có thể kết luận rằng những người có những khoản tiết kiệm hơn 10 triệu RM là các chủ tập đoàn, nhưng còn những người với 1 triệu RM thì sao... chắc chắn không phải tất cả bọn họ đều là các chủ tập đoàn lớn?”

Một người khác thắc mắc.

“Để tiết kiệm được 1 triệu RM thì mất bao lâu nhỉ? Hmm... giá mà tôi có từng ấy tiền... tôi cũng có thể trở thành triệu phú.”

Lúc đó, tôi không có ý định bình luận gì bởi tôi cũng đang mơ hồ muốn biết câu trả lời. Tuy nhiên, tôi tin rằng đó không phải là một lời giải thích đơn giản, và dù có là gì đi chăng nữa, câu trả lời cũng không dễ tìm ra chỉ thông qua những phán đoán vô nghĩa trong tiệm cà phê như thế này được!

Sự thật là Tabung Haji không phải là nơi duy nhất mà các triệu phú gửi tiền. Có rất nhiều tổ chức tài chính khác như: ngân hàng, công ty bảo hiểm và những người quản lý quỹ tín thác có khách hàng là các triệu phú. Nếu cộng dồn những khoản tiền gửi đó tại Malaysia, con số này có thể lên đến hàng chục ngàn. Nó chắc chắn là một chỉ số ấn tượng cho sự phát triển thịnh vượng của đất nước này.

Thành tích này không chỉ dành riêng cho những người Malay, vì ngay cả những người nhập cư cũng có thể đạt được đến sự giàu có đó miễn là họ sáng tạo và có khát khao làm việc chăm chỉ. Rất nhiều người nhập cư vào đất nước chúng ta, khi đến chỉ với một tấm áo che thân, đã lặng lẽ kiếm được những khoản tiền triệu nhờ quy luật đó. Họ không giống như một số đồng hương của chúng ta, chỉ “thùng rỗng kêu to”.

Đa số chúng ta đều có xu hướng “há miệng chờ sung”. Rất nhiều người không xây bất cứ thứ gì mà chỉ chực chờ khoản bồi thường lớn từ chính phủ do thu hồi đất để làm dự án.

Trong quãng thời gian làm việc trước đây, với vai trò là nhân viên của ba ngân hàng uy tín, tôi đã có cơ hội chú ý và quan sát những triệu phú này một cách bí mật khi họ đến gửi tiền. Kể từ năm 1982, tôi đã thực hiện những nghiên cứu phi chính thống về hồ sơ của họ và coi những người này là những TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG.

Một số người bị mù chữ, vài người chỉ mới học hết tiểu học...

Tôi gọi họ như vậy bởi không giống như sự hào nhoáng và phong cách từ xưa vốn đã gắn liền với hình ảnh các triệu phú, họ rất khiêm nhường và không được nhiều người biết đến. Một số người bị mù chữ, vài người chỉ học hết tiểu học và số còn lại có thể là những bà mẹ đơn thân, những góa phụ. Công việc kinh doanh của họ rất đơn giản – khác xa với những tập đoàn lớn nhưng ngạc nhiên thay, họ có thể tạo ra hàng triệu RM và nhờ đó trở thành TRIỆU PHÚ.

Phần lớn họ là những người chất phác, thậm chí không bao giờ mơ đến việc trở thành triệu phú vì đương nhiên, đó cũng không phải là mục tiêu của họ. Đối với họ, điều quan trọng nhất là sự kiên nhẫn, đam mê và nỗ lực hết mình với công việc.

Tôi thực sự rất ấn tượng khi họ dù không có những ánh hào quang, quyền lực cũng như vị thế trong xã hội như bao triệu phú khác, nhưng vẫn sở hữu khối tài sản tương tự. Họ hoàn toàn có khả năng mua những chiếc xe sang trọng, những tòa nhà cao cấp, ngao du khắp nơi và làm hoặc sở hữu mọi thứ họ muốn.

Rất nhiều người trong số họ vẫn là bạn của tôi ngay cả khi tôi không còn làm việc ở ngân hàng. Thông qua những kinh nghiệm của họ, tôi có thể cảm nhận được tinh thần, sự quyết tâm và thấu hiểu những nguyên tắc đã thúc đẩy họ làm việc và trở nên giàu có. Họ là những người thúc đẩy, tạo động lực để tôi thôi việc và lao vào kinh doanh chợ đêm (*pasar malam*) trong 4 năm, cho đến khi tôi thành lập Trung tâm đào tạo Đầu bếp Li (Chef Li Training Centre – CLTC) tại Kuala Lumpur.

Trong 4 năm kinh doanh chợ đêm, tôi thấy công việc này sinh lợi rất nhiều vì thế tôi muốn được chia sẻ với các bạn những bí quyết tự kinh doanh thành công.

... không có kiểu những TRIỆU PHÚ "XỔI"

Tôi chỉ quan tâm đến những người giàu có nhờ làm việc chăm chỉ, quyết tâm cao và đầy sáng tạo. Họ là những người từng phải bươn trải, nếm đắng cay, thất bại để đi đến thành công và trở thành những triệu phú.

... không có kiểu những TRIỆU PHÚ "XỔI".

Trong bối cảnh này, bản chất hoặc dạng thức kinh doanh tạo nên thành công của họ không phải là nhân tố mang tính quyết định. Tôi tôn trọng và đánh giá cao mọi loại hình kinh doanh, miễn là nó hợp pháp. Tiềm năng và viễn cảnh của mọi công việc kinh doanh không được xác định bởi dạng thức hay quy mô kinh doanh mà bởi thái độ của con người tạo nên nó.

Thật vô nghĩa khi gọi ai đó là nhà thầu lớn hay chủ sở hữu nhà máy nếu viễn cảnh thành công của họ quá xa xôi và mờ nhạt, nó giống như việc bạn chạy theo một ảo ảnh. Cũng chẳng có ý nghĩa gì khi bạn sở hữu trong tay mọi thứ nhưng lại đang gánh trên vai những khoản nợ cùng vô số vấn đề.

"Kinh doanh lớn nhưng lợi nhuận thấp thì có nghĩa lý gì?"

Chúng ta hoàn toàn có thể trở thành một người kinh doanh tại chợ đêm hay bán hàng rong, miễn sao chúng ta làm những công việc đó với sự tự tin, niềm kiêu hãnh và thái độ lạc quan. Quan trọng nhất, chúng ta phải yêu thích, tận hưởng những phút giây làm việc và luôn giữ sao cho nhiệt huyết ấy luôn tuôn trào.

Chúng ta kinh doanh mà không cần những khoản vay, bởi dù có đến ngân hàng, họ chắc chắn cũng sẽ từ chối chúng ta. Phần lớn những tổ chức tài chính không thích cấp vốn cho những tiểu thương – ngoại trừ cho những kẻ cho vay nặng lãi. Một phần bởi các ngân hàng không biết và cũng không quan tâm đến thu nhập tiềm năng và khả năng sinh lời của chúng ta.

"Đúng là tôi bán bánh *burger* và *kebab* trên phố, nhưng tôi có đến 16 gian hàng và tôi luôn là người tự tay chế biến thịt làm *kebab* và *burger*."

Đó là vài dòng trong câu chuyện của Hamidon mà tôi sẽ đề cập đến trong phần sau. Anh bỏ học từ năm lớp 6 nhưng hiện nay, anh thậm chí còn kiếm được nhiều tiền hơn cả các cử nhân hay tiến sĩ.

Gia đình của Hamidon đã phản đối dữ dội khi nghe tin cậu con trai của mình bỏ học nhưng quyết định và hành động táo bạo đó đã dẫn đến một kết thúc có hậu. Anh rất giàu có và là niềm tự hào của gia đình cũng như cộng đồng nơi anh sinh sống. Hiện anh đang sở hữu một chiếc Mercedes, một cánh đồng dầu cọ bao la, một biệt thự và hàng loạt bất động sản cho thuê khác. Ngoài ra, anh còn sở hữu 4 nhà hàng và 16 gian hàng bán *burger* và *kebab* nằm trên phố Penang và phía bắc Perak.

Câu chuyện về thành công của anh không được xuất hiện nhan nhản trên các mặt báo.

Hamidon là một TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG bởi câu chuyện về thành công của anh không được xuất hiện nhan nhản trên các mặt báo, tạp chí hay nhắc đến trên sóng phát thanh và truyền hình. Không ai có hứng thú phỏng vấn hoặc biết tới một người như anh, bởi họ không biết anh thực sự là ai!

MỘT TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG đều có những đặc điểm tương đồng sau:

1. Phần lớn công việc kinh doanh của họ đều mang tính nhỏ lẻ và bản chất không mấy nổi bật. Họ thường có quan hệ rộng và kinh doanh đa lĩnh vực từ dầu cọ dừa, dứa hay chăn nuôi cá nước ngọt, dê, gà, v.v..

2. Họ không công khai nguồn thu nhập thực của mình. Thực tế, họ thường lảng tránh những câu hỏi liên quan đến vấn đề này.

3. Mặc dù giàu có nhưng họ có cuộc sống bình dị như bao người và không khao khát kiếm tìm danh tiếng.

4. Họ hiếm khi nhận được các giải thưởng từ chính phủ.

5. Họ không phải những nhà đầu tư phung phí. Họ luôn cẩn trọng về tiền bạc. Họ sống có kỷ luật trong cuộc sống và rất giản dị khi chi tiêu. Họ không thuộc dạng ưa mạo hiểm và luôn thận trọng trong việc đầu tư, họ chuộng những tài sản thực hơn cổ phiếu. Triết lý kinh doanh của họ rất đơn giản – "Kinh doanh nhỏ, thu lợi lớn thay vì kinh doanh lớn, đạt lợi nhỏ".

Những TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG tồn tại giữa chúng ta. Họ hầu như không tạo ra dư luận, tranh cãi hay khiêu khích bởi họ đạt được thành công nhờ "hai bàn tay lao động". Họ không kiếm lợi "trên vai người khác" hay gây tổn hại cho xã hội bằng những hành động vô đạo đức. Họ không hối lộ, kết bè đảng, hoặc tham gia vào những âm mưu phạm pháp.

Họ như những chú rùa đẻ hàng trăm quả trứng, không phô trương mà khóc thầm lặng lẽ với những giọt mồ hôi cực nhọc, vất vả. Không ai nghe thấy rùa cười bao giờ mà trái lại, chúng ta chỉ nghe thấy chúng khóc khi đẻ hàng trăm quả trứng mà thôi.

NHỮNG TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG không giống như NHỮNG TRIỆU PHÚ "XỔI", những người luôn là hiện thân của hành động tạo sóng trong dư luận, gây ồn ã, khiêu khích và ghen tị – những kẻ huênh hoang tự đắc, giàu lên bằng đồng tiền bất chính hay

“nẫng” công sức lao động của người khác.

Điều này đặc biệt đúng với câu chuyện phổ biến về những người trúng số độc đắc hay giàu lên nhanh chóng nhờ tiền đền bù giải phóng mặt bằng. Họ là những người chưa bao giờ được cầm trong tay một khoản tiền lớn. Họ và gia đình “gần như phát điên hoặc loạn trí” khi nhận được số tiền “từ trên trời rơi xuống” này. Họ sẽ đi khoe khoang khắp nơi về sự giàu có của mình.

Họ tậu nhà sang, mua xe sành điệu, thay đổi lối sống và cách ăn mặc, và rồi câu chuyện về sự “phất” lên của họ được bàn tán khắp nơi.

Và trong vòng vài năm, tiền tiêu rồi cũng cạn, họ chẳng còn xu nào để đầu tư làm ăn – hành động vốn được coi là có khả năng mang lại cuộc sống ổn định. “Miệng ăn, núi lở”. Những tài sản của họ dần đội nón ra đi, từ “triệu phú” họ trở thành “ăn mày”.

Một kết cục thật đáng buồn và đáng xấu hổ cho những người có bước đi sai lầm. Câu chuyện của họ sẽ lan nhanh và thậm chí trở thành “tấm gương xấu” được dùng để cảnh báo các thế hệ sau về một bài học cuộc sống. Liệu tất cả những điều đó có đáng không?

Hãy trở thành một triệu phú thầm lặng mà ngay cả hàng xóm sát vách cũng không hề hay biết về “sự sung túc” của bạn. Hãy sống như những người dân thường bất chấp những thành quả và tài sản phi thường. Có lần, tôi đã trò chuyện với một người bạn già Ấn Độ trong một cuộc bầu cử, tôi hỏi ông: “Ông không ứng cử chức nghị sĩ sao, Rajan?”

Hãy trở thành một triệu phú thầm lặng mà ngay cả hàng xóm sát vách cũng không hề hay biết về “sự sung túc” của bạn.

“Tôi không quan tâm đến chính trường, tôi hài lòng với cuộc sống của tôi, cảm nhận sự tốt đẹp mà nó mang lại theo cách của riêng tôi”, ông ôn tồn đáp lại.

Thực tế, Rajan là một triệu phú. Ông sở hữu 5 cửa hàng, một chiếc ô tô đời mới, sống trong một căn hộ tiện nghi và quan trọng hơn, 15 năm trước, Rajan chỉ là một tài xế lái xe tải chuyên chở vật liệu xây dựng.

Nhưng ai cũng biết Rajan đã “một tay gây dựng cơ đồ” nhờ lao

động miệt mài và nỗ lực hết mình. Ông khiến những kẻ "ăn không ngồi rồi" ghen tị và những người lao động chân chính ngưỡng mộ.

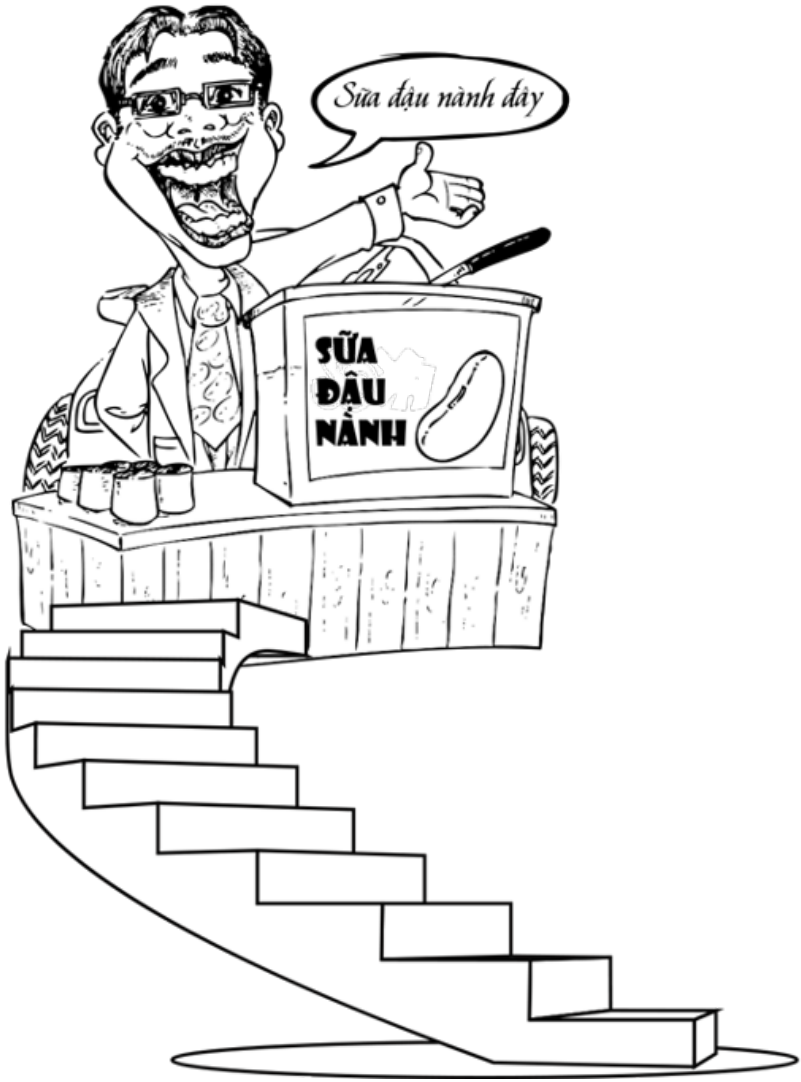
Vì vậy, hãy trở thành triệu phú – những TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG. Hãy nghiền ngẫm, suy xét, tìm kiếm, khơi nguồn cảm hứng để thúc đẩy bản thân làm được điều đó.

Bạn có thể trở thành một người bán hàng tại chợ đêm hay một người bán hàng rong, miễn sao bạn làm những công việc đó với sự tự tin, niềm kiêu hãnh và thái độ lạc quan. Quan trọng nhất, bạn phải yêu thích công việc, tận hưởng những phút giây làm việc hăng say và giữ cho nhiệt huyết luôn tuôn chảy.

02

Những bước để trở thành triệu phú thầm lặng - Bước 1

"Đừng trở thành người nhìn mà không thấy."



“Rất nhiều người Malaysia vẫn luôn sống trong đói nghèo – thất nghiệp, không chỗ ở ổn định, trong khi ngay cả những người tị nạn Campuchia cũng được sống trong những căn hộ tiện nghi và lái những chiếc xe sang trọng. Họ không làm ăn bất chính hay giàu “xổi”. Mà trái lại, họ là những người lao động chăm chỉ và tận tâm, họ làm đủ các công việc để kiếm sống từ bán quần áo, bán kem hay bán hàng rong bên đường.

Quan trọng là họ 'nhìn và thấy', trong khi đa phần chúng ta 'nhìn nhưng không thấy'!"

Tại sao tôi không phải là triệu phú?

"Đừng trở thành người nhìn mà không thấy."

Năm 1982, khi vẫn đang là một nhân viên ngân hàng thương mại tại Rawang, tôi đã nghe được một câu chuyện rất thú vị từ một nữ khách hàng về việc con trai nuôi của bà di cư từ Malaysia sang Indonesia. Anh ấy tên là Giman. Công việc đầu tiên của anh là nhân công thu lượm trứng trong một trang trại nuôi gà tại Rawang. Anh đã để lại ấn tượng rất tốt đối với ông chủ của mình và ông ấy đã gợi ý cho anh một công việc kinh doanh sinh lời rất lớn – thu mua gà hết lứa để bán làm thịt.

Đó là một trang trại gà rất lớn. Anh bắt đầu công việc kinh doanh cung ứng gà "hết trứng" đến chợ đêm và một số cửa hàng. Công việc tiến triển tốt đến mức anh nghỉ làm tại trang trại, tập trung vào công việc kinh doanh và bắt đầu thu mua thêm gà từ các trang trại khác nữa. Anh mua 2 chiếc xe tải và thuê vài nhân công để hỗ trợ mình. Khách hàng của anh ngày càng đông, từ thung lũng Klang, Hulu Langat cho tới bắc Selangor.

Sau đó, ngoài gà thịt, anh còn được người chủ cũ tạo cơ hội cung cấp trứng gà cho toàn bang Selangor.

Tôi đã bị cuốn hút bởi câu chuyện của bà đến mức hẹn ghé thăm bà để trò chuyện thêm về Giman. Khi tôi tới, bà đã rất hãnh diện cho tôi xem cuốn album ảnh cưới của Giman với cô cháu gái của bà. Trong đó, có một bức Giman chụp bên chiếc BMW mới tinh của mình. Tôi rất ấn tượng với điều đó – từng là một nhân công trại gà, trở thành một ông chủ giàu có, sở hữu cơ ngơi và khối tài sản mà nhiều người như tôi mơ ước.

Đến năm 1986, tôi gặp Diyono Santoso, một người nhập cư Indonesia khác – người sở hữu một câu chuyện thành công còn ấn tượng hơn Giman rất nhiều. Diyono Santoso là một khách hàng của ngân hàng nơi tôi làm việc. Trong câu chuyện giữa chúng tôi, anh nói nửa đùa nửa thật:

“Đa phần mọi người đến đây đều là khách du lịch, đi máy bay và đặt chân lên mảnh đất này trước tiên! Còn tôi đến đây bằng tàu như một người nhập cư bất hợp pháp và tôi ‘đáp xuống đây bằng đầu’.”

“Tại sao lại vậy?” Tôi kinh ngạc hỏi.

“Tôi đã phải lặn dưới biển để bơi vào bờ khi tàu gần cập bến. Các tàu này thường đến gần bờ trước bình minh và chúng tôi được lệnh phải nhảy xuống biển và tự bơi. Ai nấy đều rét run bởi nước biển buổi sáng rất lạnh. Tôi đã đến đây như thế đấy.”

“Đầu tiên, tôi làm việc tại một cánh đồng dầu cọ tại Perak. Sau một năm, tôi vẫn không được trả lương, vì quá tuyệt vọng, nên tôi tới Kuala Lumpur với một vài người bạn,” Diyono tiếp tục kể sau một chút ngập ngừng, “tôi nghĩ đến mẹ, người đã bán hết đất đai của bà để trang trải cho chuyến đi của tôi đến đây để vực dậy tinh thần. Tôi tự hứa với lòng mình sẽ không trở lại cho đến khi gây dựng được cơ đồ và chăm lo được cho mẹ.”

Giọng của anh trở lên phấn khích hơn, “Tôi đã lang thang khắp Kuala Lumpur trong gần một tháng để tìm việc nhưng lại sợ bị lừa một lần nữa. Tôi quyết định dành thời gian để đánh giá tình hình trước khi đi bước tiếp theo.” Trong suốt thời gian này, Diyono đã quan sát và đúc kết được 3 điều:

- Thứ nhất:

  “Mọi người ở KL đều có tiền. Có người có nhiều, người có ít, nhưng không ai ‘vô sản’ cả.”

- Thứ hai:

  “Không ai ở KL mặc cả khi mua hàng có giá 1 RM. Những thứ này được coi là đồ rẻ rúm, thậm chí bọn trẻ cũng có thể mua chúng.”

- Thứ ba:

  “Bạn có thể bán bất kỳ thứ gì ở KL, miễn là có thể thuyết phục người mua về sự hữu dụng của chúng.”

Sau đó, Diyono kết luận một cách đầy tự tin, “Vì vậy... dựa trên những quan sát này, tôi nghĩ, bất cứ ai sản xuất được hàng hóa trị giá từ 50 xu đến 1 RM đều sẽ dễ dàng tìm được nguồn khách hàng

và kiếm lời!"

Tôi chỉ biết ngồi gật gù tán thành và lắng nghe câu chuyện của anh một cách hào hứng.

Không ai ở KL mặc cả khi mua hàng có giá 1 RM.

"Tôi khởi đầu với ý tưởng bán sữa đậu nành và red cendol[1]."

1· Red cendol là một loại đồ uống lạnh với thành phần gồm sữa dừa, xi-rô và thạch đỏ.

"Ồ... vậy anh đã bán ở đâu?" tôi hào hứng hỏi. "Ban đầu, tôi thuê một điểm bán nhỏ ở gần khu ẩm thực và chỉ bán vào buổi tối. Dù ngày đầu tiên, tôi còn ế khá nhiều hàng nhưng cũng thu về được khoảng 100 RM. Tôi bắt đầu tự tin hơn và số lượng hàng bán được cũng tăng dần, nhờ đó tôi thuê điểm bán hàng rộng hơn, bán cả ngày với nhiều loại đồ uống giải khát bình dân hơn; sau 2 năm, tôi có tổng cộng 7 gian hàng. Lúc đó, tôi đã thuê nhân công để quản lý các gian hàng," Diyono thuật lại kinh nghiệm của anh với giọng điệu rất tự hào.

Vậy với mỗi gian hàng, anh kiếm được 100 RM, và 7 gian hàng, số tiền này là 700 RM mỗi ngày. 21.000 RM mỗi tháng? Thật ấn tượng!

Sau 5 năm phấn đấu từ khi ra trường với tấm bằng đại học loại ưu, tôi vẫn chỉ là một nhân viên ngân hàng "quèn" với chưa đến 3.000 RM tiền lương một tháng.

"Tin tôi đi, anh có thể dễ dàng mua được cả cơ ngơi mới dù chỉ bán đồ giải khát ở vỉa hè tại Malay!" Anh kết luận.

Đó là câu chuyện của Diyono Santono, một người Indonesia di cư đến Malay bằng tàu biển lần đầu tiên. Nhưng chỉ trong vòng 3 đến 4 năm, anh đã có thể mua được một cơ ngơi nhờ sức lao động chân chính của bản thân. Sau này, anh đã chuyển nhượng công việc kinh doanh lại cho một người Indonesia di cư khác với giá 100.000 RM trước khi anh quay trở lại quê hương. Với những gì

tích lũy được cộng với tiền nhượng quyền kinh doanh, anh đã trở về nhà với 400.000 RM. Với số vốn này, anh đã thành lập một công ty nhỏ ở Indonesia và trở thành một doanh nhân thành đạt.

Tôi bắt đầu phân tích về thành công một cách nghiêm túc hơn sau khi gặp Diyono. Tôi lấy thành công của anh như một tiêu chuẩn để phấn đấu hơn nữa nhằm mong đạt được những thành tựu trong tương lai nhưng thật đáng buồn, có vẻ như tôi vẫn còn thiếu sót điều gì đó. Liệu có phải "thành công là số phận của anh ấy và anh sinh ra đã được mặc định sẽ thành công?"

Từ khi gặp Giman (1982) đến Diyono (1986) là khoảng thời gian đánh dấu 5 năm làm việc của tôi trong lĩnh vực ngân hàng. Sau 5 năm phấn đấu từ khi ra trường với tấm bằng đại học loại ưu, tôi vẫn chỉ là một nhân viên ngân hàng "quèn" với chưa đến 3.000 RM tiền lương một tháng. Tôi vẫn phải ở nhà trả góp, đi xe cũ – không tiết kiệm được gì, đầu tư cũng không. Ngay cả thẻ tín dụng của tôi lúc nào cũng cạn tiền.

Tôi hài lòng với "khu vực an toàn trong cuộc sống" của mình. Tôi kiếm đủ tiền cho những chi tiêu cơ bản của gia đình. Tôi học kinh tế, quản lý và hàng tá kỹ năng khác từ trường đại học nhưng không kiến thức nào trong đó giúp tôi thấu hiểu thế giới rõ ràng và nắm bắt được thời thế và thị trường như Diyono. Cả hai chúng tôi đều quan sát thế giới, nhưng Diyono nhìn thấy, còn tôi thì không.

Tôi chợt nhận ra mình đã mắc hội chứng... "nhìn nhưng không thấy."

Hội chứng này cũng là một hiện tượng khá phổ biến với nhiều người khác. Rất nhiều người Malay vẫn đang sống trong nghèo đói – thất nghiệp, không chỗ ở ổn định, trong khi đó, ngay cả những người tị nạn từ Campuchia cũng có thể sống trong những căn hộ tiện nghi và lái những chiếc xe sang trọng. Họ không phải là những người làm giàu bất chính hay đang sống dựa trên sức lao động của người khác. Trái lại, họ dựa vào sức lao động của bản thân, làm đủ thứ nghề từ bán quần áo, bán kem dạo hay bán đồ ăn vỉa hè bằng sự tận tâm và khát khao làm giàu. Điều quan trọng nhất là họ "nhìn và thấy", trong khi đa phần chúng ta "nhìn nhưng không thấy"!

Dù tôi cũng có những ước mơ, như xây dựng một trung tâm đào tạo cho những doanh nhân chẳng hạn, tôi không đủ can đảm và

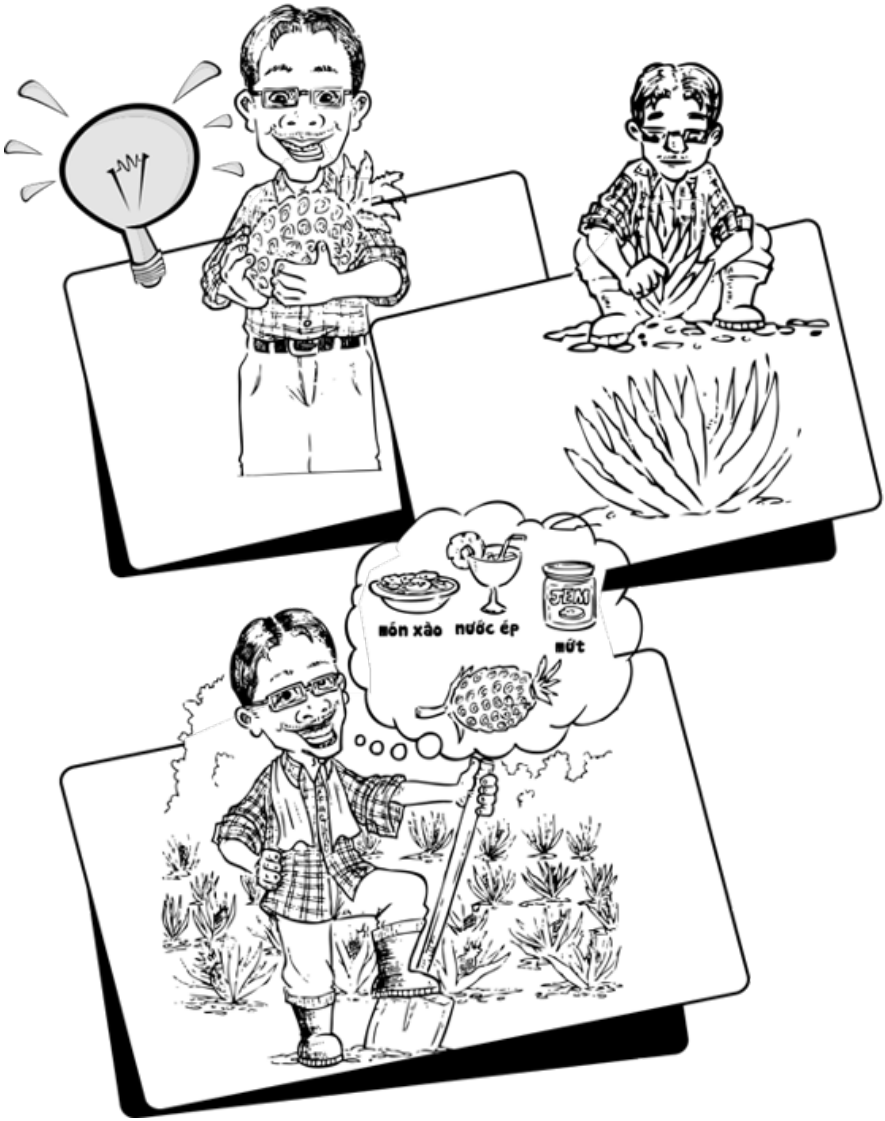
quyết đoán để biến nó thành sự thật. Không giống như Diyono Santono, tôi hoài nghi khả năng của bản thân và để sự hoài nghi ấy ăn mòn quyết tâm của mình. Ngay cả suy nghĩ về việc từ bỏ một công việc thoải mái, ổn định và nhàn hạ ở ngân hàng cũng đã khiến tôi vô cùng hoảng sợ. Trong 5 năm, tôi đã đứng giữa hoài bão, ước mơ và nỗi sợ hãi cũng như lo lắng tột độ. Tôi ghét sự nhàm chán, đơn điệu nhưng cũng sợ sảy chân thất bại. Đó là lý do tôi vẫn không bao giờ trở thành một triệu phú. Tất cả đều do tôi dám nghĩ nhưng không dám làm, nhìn nhưng không thấy.

Dù tôi cũng có những ước mơ, như xây dựng một trung tâm đào tạo cho những doanh nhân chẳng hạn, tôi không đủ can đảm và quyết đoán để biến nó thành sự thật. Không giống như Diyono Santono, tôi hoài nghi khả năng của bản thân và để sự hoài nghi ấy ăn mòn sự quyết tâm của mình. Ngay cả suy nghĩ về việc từ bỏ một công việc thoải mái, ổn định và nhàn hạ ở ngân hàng cũng đã khiến tôi hoảng sợ tột độ. Trong 5 năm, tôi đã đứng giữa hoài bão, ước mơ và nỗi sợ hãi cũng như lo lắng tột độ. Tôi ghét sự nhàm chán, đơn điệu nhưng cũng sợ sảy chân thất bại.

03

Để trở thành triệu phú thầm lặng - Bước 2

“Tập trung không chỉ vào những sở thích ngẫu nhiên”



... Rõ ràng, những hoàn cảnh khó khăn có thể thúc đẩy chúng ta đạt được những thành tựu hoặc sự can đảm phi thường. Chúng ta phải chịu áp lực lớn, trả giá cao cho thất bại tiềm năng nhưng phần thưởng nhận về không hề nhỏ...

Tập trung không chỉ vào những sở thích ngẫu nhiên

"Bạn đã từng hoặc có thể tự đặt mình vào một tình huống khó khăn buộc phải thành công? Bạn có khao khát cháy bỏng và tự tạo động lực cho bản thân trở thành người chiến thắng hay không?"

Từ những phân tích của bản thân, tôi kết luận rằng yếu tố tạo nên sự khác biệt giữa thành công của Diyono và những người như anh với tôi gồm:

- Anh tập trung vào mục tiêu sống của mình
- Anh có khả năng nhận biết các cơ hội
- Anh khao khát các cơ hội
- Anh có những bước đi tích cực để nắm bắt các cơ hội này

1. Anh tập trung vào mục tiêu sống của mình

Diyono có tư duy tập trung và biết rõ mục tiêu cuộc đời mình. Anh đưa ra lịch trình rất rõ ràng và có trọng tâm – kiếm được thật nhiều tiền để cải thiện cuộc sống của bản thân và gia đình. Với sự tập trung rõ ràng này, anh biết tìm kiếm các cơ hội ở đâu.

Đất nước Malaysia luôn mang đến cho mọi người cơ hội như nhau. Anh đã đến được đây bằng số tiền người mẹ đã bán mảnh đất duy nhất của gia đình để đầu tư cho anh. Bà đã đặt cược "canh bạc" tốn kém này vào cậu con trai mình và nếu Diyono không tận dụng và nhận ra các cơ hội, cuộc sống của anh và cả gia đình sẽ rơi vào bế tắc.

2. Anh có khả năng nhận biết các cơ hội

Mỗi người đều có khả năng phát hiện ra các cơ hội khác nhau. Khả năng này phần lớn bị ảnh hưởng bởi xã hội, văn hóa, học vấn, nền tảng kinh tế v.v..

Diyono và những người như anh tin rằng Malay là miền đất hứa của các cơ hội. Nhưng nếu không thể nhận ra và tận dụng các cơ hội đó, anh vẫn chỉ là một nhân công bị bóc lột sức lao động ở cánh đồng dầu cọ. Cuộc đời của anh vẫn quanh quẩn trong đói nghèo và số tiền của người mẹ bị phí hoài.

Nhưng Diyono đã nắm bắt được cơ hội nhờ phân tích đặc điểm về

lối sống của người dân Malay như sau:

- "Mọi người ở KL đều có tiền. Có người có nhiều tiền hơn những người khác nhưng không ai 'vô sản' cả."
- "Không ai ở KL mặc cả khi mua hàng có giá 1 RM. Những thứ này được coi là đồ rẻ rúm, thậm chí bọn trẻ cũng có thể mua chúng."
- "Bạn có thể bán bất kỳ thứ gì ở KL, miễn là bạn có thể thuyết phục người mua về sự hữu dụng của chúng."

Sự quan sát của anh rất chân thực và xác đáng với tình hình kinh tế xã hội địa phương và anh đã coi đó là nền tảng cho ý tưởng kinh doanh của mình.

3. Anh khao khát những cơ hội

Theo bản năng, trong tình huống căng thẳng tột độ, con người có thể thúc đẩy bản thân vượt ra khỏi những giới hạn và ranh giới thông thường. Đối với Diyono cũng vậy, hoàn cảnh khó khăn đã thúc đẩy ý chí của anh vượt qua những rào cản. Và những khát khao cháy bỏng là bước đệm giúp anh tiến tới thành công lớn hơn.

Chúng ta có được ý chí sắt đá này là do đâu? Hãy tự đánh giá bản thân, xác định hoàn cảnh và năng lực của chính mình với cái nhìn bao quát về vị trí hiện tại của chúng ta. Có phải chúng ta đang tụt hậu so với các đồng nghiệp của mình? Có phải nhiều người trẻ hơn chúng ta, nhưng lại thành công hơn chúng ta. Có phải nhiều bạn đồng trang lứa đang sống một cuộc sống giàu có hơn chúng ta, v.v..

Bằng cách liên tục đặt câu hỏi, chúng ta sẽ có được động lực kích thích bản thân nỗ lực hơn nữa để đạt được thành quả tốt hơn hoặc chí ít là ngang bằng với những người hiện đang thành công hơn chúng ta. Từ đó, đặt ra những cột mốc cao hơn cho cuộc sống của bạn, liên tục đặt câu hỏi và phấn đấu không ngừng.

Ví dụ, bạn đang đi câu với cậu con trai 6 tuổi của bạn. Vì mải câu mà bạn không để ý thấy cậu bé đã leo lên chiếc xuồng buộc cạnh bờ. Dây buộc bị tuột, chiếc xuồng trôi theo dòng nước. Con trai bạn hét lên: "Bố ơi! Bố ơi! Cứu con!"

Bạn làm gì lúc này? Tuyệt vọng. Lo lắng. Chân tay luống cuống. Nhưng rồi, bạn đã định thần lại, lập tức nghĩ cách để cứu con trai mình. Bạn sẽ hành động dũng cảm và không do dự để cứu cậu bé.

Vâng... mọi hành động cần thiết. Bạn có thể nhảy xuống để bơi theo chiếc xuồng và kêu cứu hộ.

Vấn đề ở đây là *bạn sẽ làm mọi điều với mọi khả năng để cứu thằng bé.* Bạn vứt bỏ việc đi câu, và tập trung vào mục tiêu duy nhất là cậu con trai yêu quý của mình!

Vậy có thể thấy, rõ ràng, những hoàn cảnh khó khăn có thể thúc đẩy chúng ta đạt được những thành tựu hoặc sự can đảm phi thường. Chúng ta có thể chịu áp lực lớn phải thành công bởi chúng ta thấy trước cái giá phải trả cho sự thất bại quá cao mà không biết rằng thất bại cao tỷ lệ với thành công lớn.

Bạn, tôi và tất cả chúng ta có thể tự đặt bản thân vào những hoàn cảnh như vậy? Bạn có thể tự thắp ngọn lửa trong con người bạn để thúc đẩy bạn đến với thành công? Nếu không tự làm được, hãy nhờ những người khác giúp bạn.

Khi khao khát thành công, bạn sẽ tìm thấy được ngọn lửa đang bùng cháy trong mình.

> *Những hoàn cảnh khó khăn có thể thúc đẩy chúng ta đạt được những thành tựu hoặc sự can đảm phi thường.*

"Vậy ta phải làm gì để có được khao khát đó?"

Hãy tìm kiếm các cơ hội. Mọi cơ hội có thể. Mỗi người có một lựa chọn thành công riêng. Với bạn, thành công có thể là trở thành những người có địa vị trong xã hội như giám đốc, trưởng phòng hoặc bộ trưởng. Với tôi, thành công là có một cuộc sống ổn định, công việc kinh doanh thuận lợi. Với những người như Giman, Diyono, thành công là được làm việc chân chính, bằng chính sức lao động của mình để mang lại một cuộc sống thoải mái cho bản thân và gia đình. Tuy nhiên, dù thành công đối với mỗi chúng ta là gì đi chăng nữa, phải luôn khao khát cơ hội, khao khát nhiều nhất có thể, tìm kiếm mọi khả năng và quan trọng nhất là phải luôn hành động theo pháp luật, tôn trọng pháp luật để làm giàu chính đáng.

4. Anh có những bước đi tích cực để nắm bắt các cơ hội

Các cơ hội đến và đi qua cuộc đời chúng ta với muôn hình vạn trạng. Một số không rõ ràng, trong khi một số khác lại khiến

chúng ta hiểu sai hoặc có một ấn tượng sai lầm về bản chất thực sự của nó. Do đó, khả năng đọc và giải mã được những cơ hội đòi hỏi một tài năng phi thường không liên quan gì đến nền tảng học vấn.

Ví dụ, Kosnan, một người bạn của tôi chỉ mới bắt đầu kinh doanh trái cây và dừa trên vỉa hè sau khi được tôi thuyết phục. Trước đó, anh ấy chỉ là một nhân công với mức lương rẻ mạt và không ổn định ở một nông trại cà phê. Thậm chí, tiền lương của anh ấy còn bị cắt khi mất mùa hoặc thị trường cầu ít hơn cung.

Từ ngày phát đạt, anh cũng tự tin hơn

Tuy nhiên, sau 3 tháng kinh doanh trái cây, anh ấy đã có mức thu nhập ổn định và khá hơn trước. Thu nhập hàng ngày của anh dao động từ 50 đến 100 RM. Khi biết việc làm này có thể giúp anh ổn định cuộc sống và giàu có hơn xưa, anh quyết định tăng số lượng sản phẩm. Anh bán thêm trái cây theo mùa và cả trái cây nhập như *petai* (một loại đậu rừng với vị cay nồng đặc trưng và ăn như salad), nấm và nhiều loại hoa quả khác.

Ngoài ra, anh còn bán thêm cả nước ép trái cây, bim bim và một số đồ ăn vặt làm từ hoa quả khác. Gian hàng của anh trở nên phong phú và đông khách với nhiều sản phẩm đồ ăn uống.

Từ ngày phát đạt, anh cũng tự tin hơn. Từ một người kiệm lời, nghèo khó và thường hay ủ rũ, chán nản, anh ấy trở nên cởi mở và vui vẻ hơn.

Kosnan hào hứng nói với tôi: “Nhờ kinh doanh ngoài vỉa hè, tôi được tiếp xúc với nhiều người hơn, kiểu người nào cũng có. Từ dân thường đến các khách VIP đến cả khách nước ngoài, từ vận động viên đến các em học sinh, từ dân lao động đến nhân viên văn phòng, v.v.. Tôi được mở mang đầu óc rất nhiều.”

Tôi đã được chứng kiến một cuộc trao đổi của Kosnan với khách hàng và từ đó càng thêm ngưỡng mộ người bạn của mình. Vào một ngày đẹp trời, khi tôi ghé qua cửa hàng thăm anh, có một chiếc xe tải chở đầy cây dứa mật giống đỗ trước gian hàng của anh để uống nước (phải đến 15.000 cây dứa con). Chiếc xe là của một cơ quan phát triển thuộc Chính phủ. Một trong những viên chức ở đây quen biết Kosnan và thường ghé qua cửa hàng để mua nước giải khát đã phàn nàn rằng số cây giống này là kết quả của một dự

án nông nghiệp do một nhóm 5 sinh viên đã tốt nghiệp chưa có việc thực hiện.

Nhưng sau đó, 3 trong số họ xin được việc làm ổn định tại Kuala Lumpur và 2 người còn lại đã thay đổi ý. Vì vậy, số cây giống này không biết trồng đâu cho hết.

“Chúng tôi không biết phải làm gì với tất cả số cây con này?” người lái xe giận dữ phàn nàn. Bọn trẻ, thật thiếu suy nghĩ và thiếu trách nhiệm, chúng bỏ đi và giờ tôi phải xử lý chúng,” ông cáu gắt.

“Liệu tôi có thể nhận số cây giống này không?” Kosnan đề nghị.

“Hmm... anh có đất để trồng chứ?” người viên chức hỏi lại.

“Tôi có một mảnh đất 4 mẫu thưa ông... nhưng đó là đất than bùn nên hiện tại vẫn bỏ hoang vì chưa biết có thể trồng được cây gì ở đó.” Kosnan giải thích.

“Ồ... đất than bùn là đất tốt nhất để trồng dứa đấy,” người viên chức hào hứng khẳng định.

“Được thôi... Thật may quá, cậu cho tôi địa chỉ của mảnh đất để tôi cử người đến tận nơi hướng dẫn và hỗ trợ cậu trồng và chăm sóc chúng.” người viên chức đề nghị. “Tuy nhiên, tôi cần thêm một chiếc lều để đặt tạm cây vào trong đó trước khi trồng bởi giống này ưa mát.” Kosnan đề nghị: “Tôi sẽ nhờ người mua ngay, anh đừng lo.” Sau đó, Kosnan tiếp tục đề nghị: “Bây giờ chúng ta đến đó ngay chứ?”

Kosnan đã được cử đi tham dự một khóa học ngắn hạn về các kỹ thuật trồng dứa 3 ngày sau đó. Anh rất hào hứng với khóa học này. Anh để vợ thay mình quản lý công việc kinh doanh hiện tại còn mình tiếp tục với công việc trồng dứa.

2 năm sau, Kosnan nhận được giải thưởng “Peladang Jaya” (Nông dân xuất sắc) nhờ những đóng góp của mình cho nền nông nghiệp nước nhà. Anh đã rất thành công với dự án trồng dứa mật. Giờ đây, anh không còn là người nhập hoa quả từ các nơi khác để bán mà đã có thể tự cung cấp sản phẩm cho cửa hàng của mình và xuất đi các nơi khác.

Kosnan đã mở rộng thêm các khu vực trồng dứa, mở những khóa học hướng dẫn trồng dứa cho mọi người trên cả nước.

Anh đã mạnh dạn hành động, chủ động và tự tin vào năng lực của mình.

Gian hàng vỉa hè ngày nào của anh giờ đã trở thành một cửa hàng khang trang, hoạt động mạnh và phát triển rất nhanh đem lại cho anh những khoản thu nhập đáng kể hàng tháng.

Để đảm bảo được sự ổn định trong tương lai cho dự án của mình, anh đã mở rộng dự án hơn nữa bằng việc mua thêm một vài mảnh đất than bùn đang bị bỏ hoang.

Giờ đây anh sống cuộc sống khá giả, với rất nhiều ruộng dứa, một vài cửa hàng kinh doanh hoa quả, sở hữu một chiếc xe tải cỡ lớn và một chiếc Pajero gia đình, một biệt thự khang trang và hàng trăm nhân công.

Câu chuyện của Kosnan là một ví dụ điển hình về con đường dẫn đến thành công nhờ sử dụng tối đa khả năng và năng lực của bản thân.

Hãy tưởng tượng mọi việc sẽ ra sao nếu...

- Kosnan không biết nhiều người và không có quan hệ gì với vị viên chức của tổ chức nông nghiệp nọ.
- Kosnan không hứng thú lắng nghe câu chuyện rắc rối của vị viên chức.
- Kosnan không hứng thú với dự án trồng dứa.
- Kosnan không thấy lạc quan về tính khả thi và thành công của dự án.
- Kosnan lười biếng và không chủ động.

Kosnan không sở hữu điểm nào trong các điểm tiêu cực ở trên. Ngược lại, anh đã mạnh dạn hành động, chủ động và tự tin vào năng lực của mình.

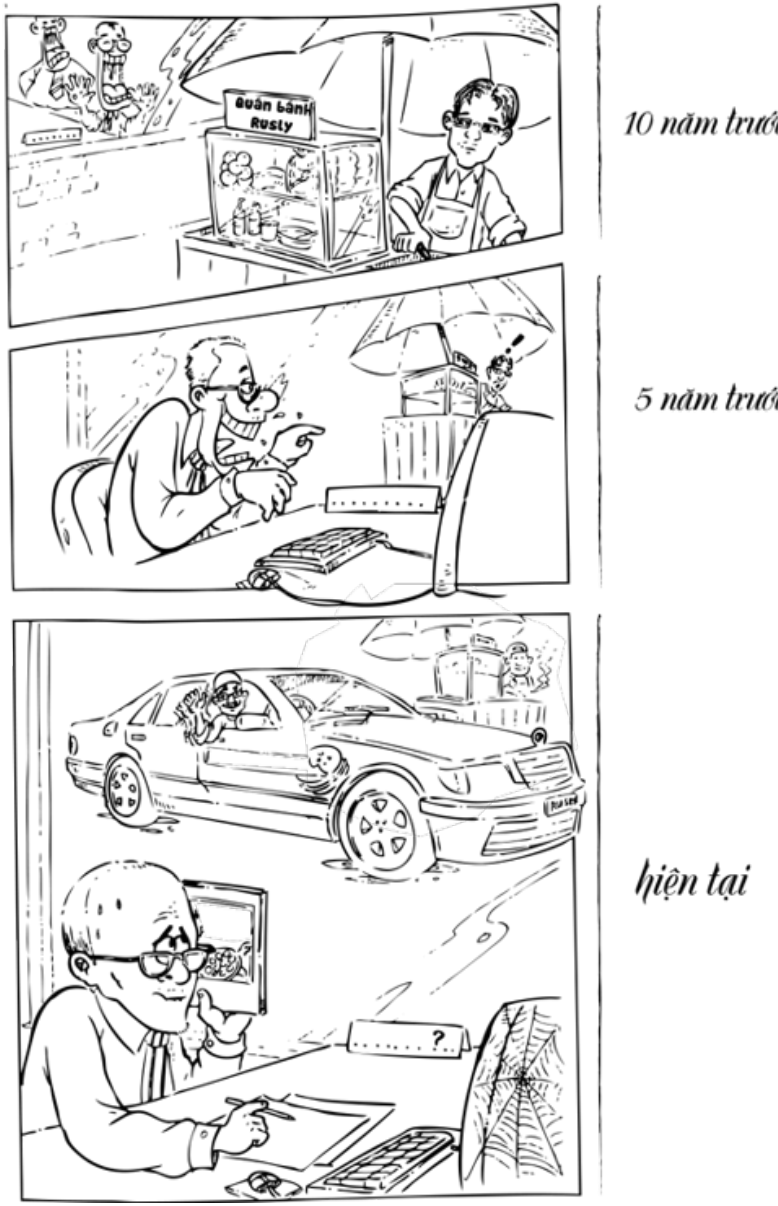
Để trở thành triệu phú không khó, chỉ cần bạn biết nhận ra, nắm bắt các cơ hội và xây dựng các kế hoạch dài hạn đồng thời đủ đam mê để theo đuổi chúng đến cùng.

Những hoàn cảnh khó khăn có thể thúc đẩy chúng ta đạt được những thành tựu hoặc sự can đảm phi thường.

04

Để trở thành triệu phú thầm lặng - Bước 3

“Hãy nhận thức đúng đắn về kinh doanh.”



Hầu hết mọi người đều có những nhận thức sai lầm về kinh doanh, đặc biệt là về những người bán hàng hè phố. Theo họ, những người bán hàng tại vỉa hè hay chợ đêm đang làm công việc thấp hèn. Họ được cho là phải làm những công việc này khi không còn lựa chọn nào khác.

Hãy nhận thức đúng đắn về kinh doanh!

"Nếu muốn trở thành một doanh nhân, bạn phải nghĩ, ngủ và mơ như một doanh nhân và phải kết giao với các doanh nhân khác. Bạn không nên kết giao quá nhiều với người câu cá hay thợ săn."

Câu nói trên là của Steve Philips, một chuyên viên tư vấn quản lý người Anh, được chia sẻ trong một buổi nói chuyện của ông tại Kuala Lumpur trước đây không lâu.

Kinh doanh là một cam kết cần đến một quan điểm phù hợp. Sếp cũ của tôi ở ngân hàng là một người rất sợ "kinh doanh".

Trong một lần cùng dùng bữa trưa, tôi đã trêu ông bằng cách bông đùa rằng: "Liệu ông có định từ chức để kinh doanh riêng không, Encik Mail?"

Khuôn mặt ông biến sắc, ông nhìn tôi trân trân và nói: "Làm ơn đừng nhắc lại chuyện này nữa Rusly, tôi đang rất hài lòng với những gì mình đang có. Anh biết đấy, tôi không thích mấy trò may rủi. Tôi biết một vài người bạn từng từ chức để kinh doanh nhưng rồi sớm phá sản ngay sau đó. Hiện tại, họ sống chẳng bằng chết." Ông đã đưa ra một vài ví dụ với thái độ đầy lo lắng.

Tôi thấy Mail đã có cái nhìn hoàn toàn sai lệch về kinh doanh và doanh nhân rằng kinh doanh đồng nghĩa với phá sản, lụn bại nhanh chóng. Với ông, kinh doanh gắn liền với tai họa, người làm kinh doanh rồi sẽ thất bại và nghèo đói. Và đặc biệt, với ông, kinh doanh chỉ là trò may rủi.

Ngược lại, tôi nhận thấy, nếu chúng ta không nghĩ, sống, ngủ và mơ giống như một doanh nhân hoặc kết giao với những người như họ, chúng ta sẽ không bao giờ có được "máu kinh doanh" để từ đó hiểu thấu đáo và trân trọng lối tư duy này.

Vào năm 1997, khi quản lý các gian hàng tại chợ nông sản ở nhiều nơi trong vùng lân cận của Kuala Lumpur, tôi thường tới Taman Melawati vào sáng thứ Bảy, Taman Kosas, Ampang vào sáng Chủ nhật và Section 17, Petaling Jaya vào sáng thứ Năm để kiểm hàng. Tôi bán cá hun khói, thịt bò và cả cá muối.

Tôi lựa chọn thu lợi lớn thông qua kinh doanh nhỏ thay vì điều hành một doanh nghiệp lớn nhưng lợi nhuận nhỏ.

Tôi đã vô tình gặp một vài đồng nghiệp ngân hàng và những khách hàng cũ trong suốt thời gian làm việc ở đó. Tôi thấy rõ sự kinh ngạc cùng ánh mắt thương hại họ dành cho tôi. Họ hẳn đã nghĩ: "Anh ta thật tội nghiệp, bỏ việc và cuối cùng phải đi bán cá muối."

Một ngày nọ, khi đang làm việc tại Kuala Kubu Bharu, tôi nghe thấy ai đó đang xì xào về mình: "Anh ta từng là một nhân viên ngân hàng... nhưng giờ nhìn xem, chuyện gì đã xảy ra... Anh ta đi bán bánh ngọt chỉ vì muốn trở thành một 'doanh nhân'."

Tôi nhận ra một bạn học thời trung học của tôi, cô ta bĩu môi không quên kèm tặng cho tôi ánh mắt dè bỉu rồi nhanh chóng quay đi khi biết tôi nhận ra cô ta. Một kỷ niệm tương tự cũng diễn ra khi tôi bán bánh mì và bánh ngọt tại một chợ đêm khác ở Tanjung Malim. Lần này là thư ký cũ của tôi tại ngân hàng cũ. Cô ấy hoảng hốt và lộ rõ vẻ kinh ngạc ngay khi nhìn thấy tôi: "Có chuyện gì xảy ra với anh vậy, Rusly?"

Những câu chuyện của tôi là minh chứng cho thấy hầu hết mọi người đều nhận thức sai lầm về kinh doanh, đặc biệt là kinh doanh đường phố. Theo họ, những người bán hàng vỉa hè là tầng lớp thấp kém và chỉ phù hợp với những người không còn sự lựa chọn nào khác.

Đó là suy nghĩ vô cùng sai lệch cần thay đổi. Kinh doanh đơn thuần không chỉ được xác định bởi các yếu tố bề ngoài như nguồn vốn, địa điểm (chợ đêm hay siêu thị lớn) mà từ nhiều vấn đề khác. Tôi lựa chọn thu lợi lớn thông qua kinh doanh nhỏ thay vì điều hành một doanh nghiệp lớn nhưng lợi nhuận nhỏ. Dù là doanh nghiệp lớn hay nhỏ, kinh doanh thành công đều cần đến những yếu tố sau:

1. Sức mạnh nội lực
2. Các cộng sự có chung chí hướng
3. Chiến lược thông minh – khả năng xây dựng chiến lược kinh doanh rõ ràng
4. Nhạy cảm với môi trường kinh doanh – khả năng bắt nhịp được với sự phát triển hiện tại

5. Nắm bắt thị hiếu của khách hàng – đổi mới và sáng tạo
6. Có khả năng đáp ứng nhu cầu thay đổi của khách hàng – cung cấp và duy trì chất lượng dịch vụ
7. Dũng cảm và linh động để sẵn sàng đổi hướng kinh doanh nếu cần

Nếu nhân viên đó không thể đáp ứng được các tiêu chí trên, anh ta vẫn chỉ là một nhân viên "làm thuê" thay vì "làm chủ".

Bất cứ ai lựa chọn việc kinh doanh tại chợ đêm sở hữu những yếu tố trên đều chắc chắn sẽ thành công. Những người chọn đi trên con đường lớn nhưng thiếu chúng sẽ cầm chắc thất bại.

Sếp, đồng nghiệp cũ và cả bạn trung học của tôi, những người có suy nghĩ bi quan về tôi, hẳn là cũng luôn nghi ngờ và thiếu tự tin về khả năng của bản thân. Họ luôn nghĩ mình không thể làm việc độc lập, không thể tự đứng vững trên đôi chân của mình nếu từ bỏ công việc hiện tại. Tôi băn khoăn tự hỏi, liệu họ có thể duy trì được tiêu chuẩn sống với lối tư duy đó hay không?

Họ sống phụ thuộc vào người khác trong suốt cả cuộc đời mình từ khi lọt lòng, đến khi học xong đại học, họ dựa vào bố mẹ. Khi đi làm, họ dựa vào công ty từ việc nhận lương hàng tháng, tiền làm thêm giờ, công tác phí, trợ cấp ăn ở và nhiều bổng lộc khác. Tóm lại, họ phụ thuộc vào những người khác để sống. Khi công ty phá sản hoặc không hài lòng với công việc, họ tìm một công ty khác và cái vòng luẩn quẩn của sự phụ thuộc ấy lại tiếp tục.

Thật nực cười khi vẫn có một số người xem việc làm thuê cho người khác cũng là một hình thức "kinh doanh". Họ nghĩ kinh doanh là được trả tiền để làm thuê cho người khác sao?

Giả sử việc đi làm thuê cũng được coi là một hình thức kinh doanh, thì ở vị trí một nhân viên ngân hàng, anh ta phải đáp ứng các điều kiện sau:

- Làm việc ở nhà
- Tạo thu nhập dựa vào sản lượng hoặc năng suất
- Có thể lựa chọn đi làm hoặc không bất kì lúc nào

- Thay đổi hệ thống công việc theo ý tưởng
- Cải tiến hoặc thay đổi nguyên tắc hoạt động theo ý muốn
- Không phải nhận hay tuân thủ các chỉ đạo của cấp trên

Nếu nhân viên đó không thể đáp ứng được các tiêu chí trên, anh ta vẫn chỉ là một nhân viên "làm thuê" thay vì "làm chủ".

Để bắt tay vào hoạt động kinh doanh đường phố, bạn cần phải cam kết hoàn toàn với ý tưởng của mình và quên đi việc trước đây bạn là ai, đã từng sống thế nào. Tuy nhiên, bạn có thể gặp những trở ngại sau:

- Trở thành trò cười cho bạn bè hay những người thân quen vì những ý tưởng và hành động mà họ cho là "điên rồ".
- Bạn có thể hối hận.
- Bạn có thể thiếu kiên nhẫn, nhạy cảm và cáu kỉnh.
- Bạn không đạt được kết quả như mong đợi.
- Chiến lược của bạn có thể thất bại.
- Bạn có thể gặp khó khăn, trì trệ và vỡ mộng.
- Bạn có thể cạn nhiệt huyết.

Nếu gặp khó khăn như trên, đừng từ bỏ, thay vào đó hãy nghỉ ngơi, dành thời gian để phân tích tình hình, đánh giá lại những điểm yếu và thiếu sót của bản thân. Hãy tham gia các khóa học hay đọc những cuốn sách tạo động lực. Hãy luôn ở gần những người có suy nghĩ tích cực. Trên hết, hãy chăm sóc cả về thể chất lẫn tinh thần của bạn một cách tốt nhất. Khi cảm thấy ổn hơn, hãy quay trở lại công việc với sự tập trung, sức mạnh và tinh thần mới, bạn chắc chắn sẽ thành công.

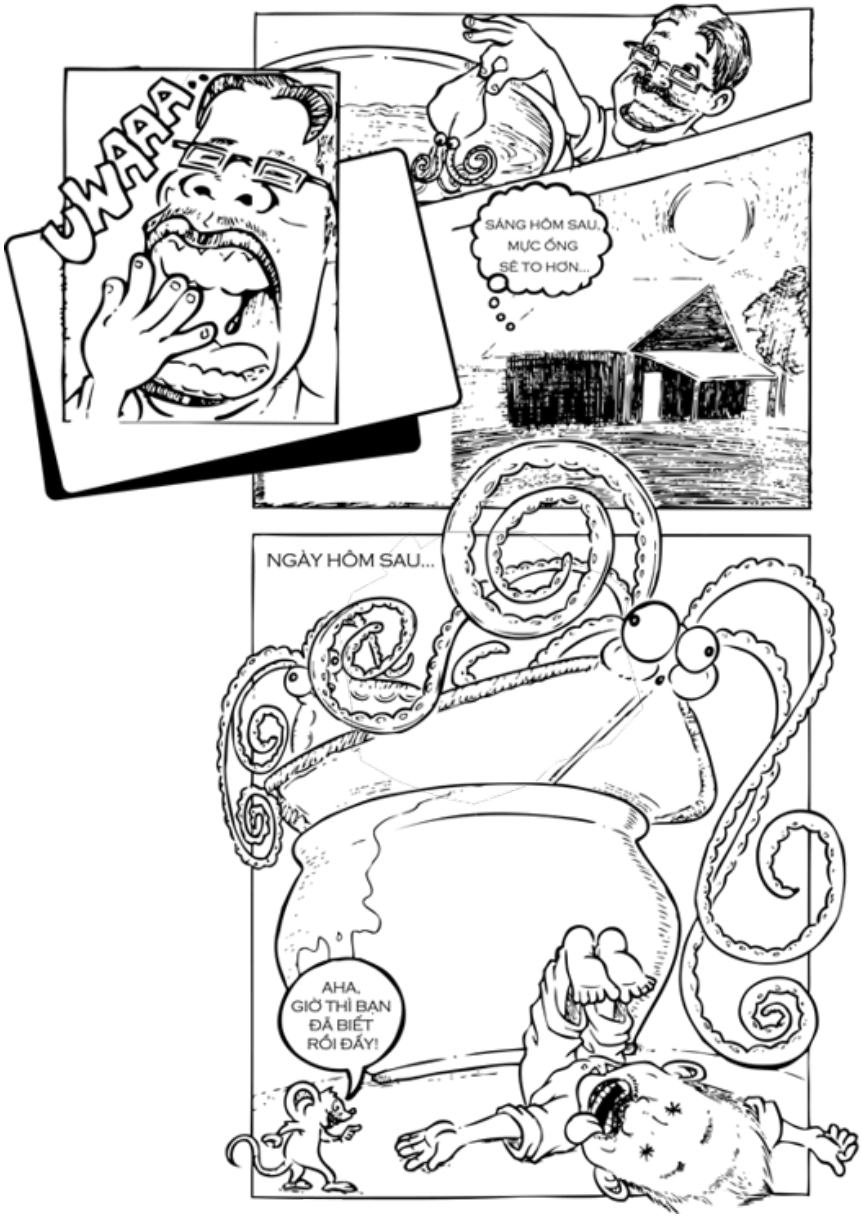
Lợi ích khi kinh doanh nhỏ:

- Vốn đầu tư nhỏ – rủi ro nhỏ
- Không cần đầu tư quá nhiều không gian, bạn chỉ cần một khu vực nhỏ để bày hàng
- Có thể bán rong
- Thu tiền mặt
- Có cơ hội phát triển mối quan hệ lâu dài và gần gũi với khách hàng.

Doanh nghiệp không chỉ được xác định bởi các yếu tố bên ngoài như nguồn vốn, địa điểm (chợ đêm hay siêu thị lớn) mà cả những vấn đề khác. Tôi lựa chọn kiếm được lợi nhuận lớn thông qua kinh doanh nhỏ hơn thay vì điều hành một công ty lớn với lợi nhuận tí hon.

05

Để trở thành triệu phú thầm lặng - Bước 4



Đừng nên kinh doanh chỉ vì tiền. Hãy đặt mục tiêu là cho bản thân cơ hội trở thành doanh nhân. Và quan trọng nhất là, hãy "làm chủ" bản thân thay vì đi làm thuê cho người khác. Hãy chiến thắng chính mình bằng khả năng và năng lực của bản thân.

Bạn bè và người thân của tôi đã từng phản đối kịch liệt việc tôi từ bỏ một công việc ổn định để kinh doanh đường phố. Bất cứ khi nào nhắc đến chủ đề này, họ thường đưa ra những ý kiến tiêu cực và luôn có thành kiến với công việc này.

Các bạn cũng vậy. Có nhiều bạn, chỉ cần nghĩ đến việc nên chọn kinh doanh gì cũng đủ đau đầu. Họ nghĩ, "Kinh doanh gì có lãi?", "Bán ở đâu?", "Khách hàng là ai?", "Lấy vốn ở đâu?", "Nếu không có vốn sẽ phải bắt đầu như thế nào?" "Thất bại thì sao?"

Theo tôi, chúng ta không nên lấy tiền làm mục đích cao nhất trong kinh doanh. Nếu tiền là thước đo mức độ thành công thì liệu một người được thừa kế 500.000 RM có được coi là thành công? Hay khoản tiền đền bù mảnh đất của gia đình có phải là thành công? Hẳn các bạn cũng hiểu, đó chỉ là may mắn từ trên trời rơi xuống và nếu các bạn không biết cách nhân số tiền đó lên bằng việc đầu tư hợp lý, rồi một ngày số tiền đó cũng sẽ cạn.

Bởi mục tiêu chính trong kinh doanh không chỉ là kiếm tiền nên không phải lúc nào bạn cũng cần tiền mới có thể kinh doanh. Kinh doanh không dành cho những người có tiền mà dành cho những người có ý tưởng, biết biến những khoản tiền nhỏ thành lớn hơn theo thời gian.

Tôi đã học được một bài học lớn từ bộ phim *Money For Nothing* (tạm dịch: Tiền không để làm gì). Phim kể về Joy Coyle, một chàng trai thất nghiệp đến từ Philadelphia. Một ngày kia, anh nhặt được một chiếc cặp chứa đầy tiền rơi xuống từ một chiếc xe tải lớn. Theo luật, bất cứ ai nhặt được số tiền lớn hơn 200 đô-la sẽ phải trình báo đến cơ quan chức năng, nếu không sẽ phải chịu lãnh án tù lên tới 5 năm. Joy Coyle đã quyết định giữ lại số tiền đó mặc cho bạn bè can ngăn. Anh đã "đổi đời" nhưng ngay sau đó đã bị bắt tại sân bay khi đi du lịch cùng cô bạn gái.

Câu chuyện trong bộ phim đã mang lại một bài học ý nghĩa: Tiền sẽ trở nên vô nghĩa và kệch cỡm với những người không biết sử dụng, quản lý hay đầu tư nó một cách thỏa đáng.

Đừng nên kinh doanh chỉ vì tiền. Hãy đặt mục tiêu cho bản thân cơ hội trở thành doanh nhân. Và quan trọng nhất là, hãy "làm chủ" bản thân thay vì đi làm thuê cho người khác. Hãy chiến

thắng chính mình bằng khả năng và năng lực của bản thân. Hãy làm việc theo nguyên tắc riêng để quản lý bản thân và hoạch định con đường cho tương lai. Hầu hết những triệu phú thầm lặng mà tôi từng phỏng vấn đều cho biết họ không bao giờ nghĩ mình sẽ trở thành triệu phú ngay từ lần đầu khởi nghiệp.

Câu chuyện của Ah Hong – Nhà triệu phú sân sau

Trở lại những năm 1983, khi còn là nhân viên văn phòng tại ngân hàng, tôi có một khách hàng ruột ngoài 60 tuổi tên là Ah Hong, một người Trung Quốc nhập cư. Một ngày kia, ông đến ngân hàng để vay trả góp mua một cửa hàng hai tầng. Số tiền trả góp hàng tháng cho khoản vay vào khoảng 1.800 RM, có nghĩa rằng thu nhập hàng tháng của ông phải rơi vào khoảng 6.000 RM để đủ yêu cầu được vay. Khi tôi yêu cầu được xem bảng lương, ông trả lời: "Tôi không đi làm văn phòng thì lấy đâu ra bảng lương?" Thậm chí ông cũng không có cả bảng khai thuế.

Dù vậy, hồ sơ của ông vẫn được ngân hàng chấp nhận mà không gặp bất cứ khó khăn nào. Thật ra, đó là khoản vay thứ hai của ông để mua cửa hàng và hồ sơ trả nợ của ông cũng rất đúng kỳ hạn. Ông cũng đăng ký sử dụng cả tài khoản tiết kiệm và tài khoản tiền gửi đều đặn.

Vậy, ông đã kiếm tiền bằng cách nào? Ông kinh doanh gì khi là một người thất học và sống ở khu New Chinese. Ông cũng không phải là một nhà thầu, một chủ mỏ thiếc hay một nhà kinh doanh bất động sản. Ông chỉ mở một cửa hàng *Yong Tau Fu*[1].

1· Yong Tau Fu là món rau và đậu phụ nhồi cá băm – một món ăn phổ biến của người dân địa phương.

Cơ sở kinh doanh của ông chỉ là khu sân sau của chính ngôi nhà mình. Ông kinh doanh mà không cần vay thế chấp hay sự hỗ trợ từ chính phủ.

Ông kiếm được từ khoảng 250 đến 400 RM mỗi ngày và vào sáng hôm sau, Ah Hong sẽ đến ngân hàng để gửi từ 100-250 RM vào tài khoản tiết kiệm, số còn lại được sử dụng để mua nguyên liệu cho buổi bán hàng hôm sau.

Theo mặt bằng kinh tế chung tại Malaysia, ông có đủ tiêu chuẩn để trở thành một "người giàu có". Giờ đây, ông sở hữu hai cửa

hàng lớn, một nhà vườn (không tính nhà riêng), có đủ tiền để cho hai con trai đi du học và có một cuộc sống đầy đủ.

Ông kiếm được từ khoảng 250 đến 400 RM mỗi ngày và vào sáng hôm sau, Ah Hong sẽ đến ngân hàng để gửi từ 100-250 RM vào tài khoản tiết kiệm.

Khi tôi dò hỏi về sự giàu có đó, ông đáp lại: "Điều đó hoàn toàn bình thường, chẳng có gì đáng kinh ngạc ở ngôi làng New Chinese này cả. Chúng tôi có tổng cộng 31 đứa trẻ và tất cả chúng đều đang đi du học ở Úc, New Zealand và cả Mỹ... Khắp mọi nơi! Tất cả đều tự túc – chúng tôi không cần nhận trợ cấp gì từ chính phủ cả!"

Tôi hỏi thêm: "Vậy bố mẹ của 31 đứa trẻ mà ông nhắc tới làm nghề gì?"

Ah Hong trả lời: "Cũng giống như tôi... họ kinh doanh ở sân sau! Họ làm bánh bao; đậu phụ; làm bún, bánh phở và nhiều loại đồ ăn thức uống khác!"

"Tại sao các ông lại tự tin về lĩnh vực kinh doanh này đến vậy?" Tôi hỏi kỹ hơn.

Ông trả lời: "Nó dễ làm và cũng dễ bán! Tôi không biết sửa đài hay ô tô... Tôi chỉ biết làm *món canh đậu phụ nhồi cá* này thôi." Ông cười lớn.

Ông còn cho biết thêm: "Anh có biết người Trung Quốc chúng tôi vẫn có thể kiếm tiền khi đang ngủ không?"

Tôi ngạc nhiên hỏi: "Không lẽ bọn họ thức trắng?" "Tất nhiên là không. Làm gì có ai không ngủ mà sống được chứ, nhưng trong khi ngủ, chúng tôi vẫn kiếm ra tiền!"

"Ông làm thế nào vậy?" Tôi hỏi.

"Chúng tôi gửi vào ngân hàng và khi chúng tôi ngủ thì nó vẫn sinh lời đó thôi."

Chúng ta có thể rút ra bài học quan trọng về câu chuyện của Ah Hong: Hãy nắm rõ yếu tố làm nên thành công của chính bạn. Đối với nhiều người, kinh doanh là lựa chọn thành công duy nhất.

Phần lớn chúng ta thường không dám kinh doanh một phần vì sợ thất bại, một phần vì không biết bắt đầu từ đâu, lựa chọn cơ hội nào. Số khác còn hoài nghi khả năng của bản thân, không biết bán gì, bán như thế nào, lấy vốn ở đâu, không có tài sản để thế chấp ngân hàng... và một nghìn lẻ một câu hỏi khác.

Tất cả đều tự túc – chúng tôi không cần nhận trợ cấp gì từ chính phủ cả!

Chúng ta chính là người tự tiêm nhiễm những suy nghĩ tiêu cực đó vào bản thân. Chúng ta hoài nghi, sợ sệt khi nói đến kinh doanh, tự đặt ra cho mình những hạn chế phi lý. Vừa chạm mặt khó khăn, chúng ta đã nản chí, nghĩ rằng mình không có khả năng vượt qua thử thách mà công việc kinh doanh đặt ra. Chúng ta sợ hãi khi được chứng kiến bạn bè hay người quen thân thất bại nặng nề trên con đường đó.

Tất nhiên, chúng ta không thể tránh khỏi việc gặp phải những thử thách và khó khăn nhưng điều đó không có nghĩa là chúng ta không thể vượt qua được con đường chông gai để đi tới thành công.

"Lửa thử vàng, gian nan thử sức." Chúng ta phải tự nhủ rằng "phi thương bất phú" và kinh doanh là con đường duy nhất để thành công trong cuộc sống. Đừng áp đặt những điều kiện tiên quyết khó khăn cho bản thân mình hay suy nghĩ tiêu cực ngay cả trước khi chúng ta bắt đầu. Hãy tự tin rằng một mô hình kinh doanh dù nhỏ cũng có thể kiếm bội tiền. Luôn mang trong mình thái độ đúng đắn, ngẩng cao đầu bởi kinh doanh chân chính thật sự là một điều cao quý.

Chúng ta không nên lấy tiền làm mục đích cao nhất trong kinh doanh. Nếu tiền là thước đo mức độ thành công thì liệu một người được thừa kế 500.000 RM có được coi là thành công? Hay khoản tiền đền bù mảnh đất của gia đình có phải là thành công? Hẳn các bạn cũng hiểu, đó chỉ là may mắn từ trên trời rơi xuống và nếu không biết cách nhân số tiền đó lên bằng việc đầu tư hợp lý, rồi một ngày số tiền đó cũng sẽ cạn.

06

Để trở thành triệu phú thầm lặng - Bước 5

"Ngại ngùng hay xấu hổ là một phần bản chất trong mỗi chúng ta. Nhưng đừng để chúng ngáng đường việc kinh doanh hay cản trở thành công của chúng ta."

Ngại ngùng hay lo lắng khi lần đầu tiên bán hàng ở nơi công cộng hay hè phố là điều hết sức bình thường. Hãy coi đó như một phần cuộc sống thường nhật của bạn. Ai cũng có cảm giác đó khi ở trong hoàn cảnh này.

Đừng ngại ngùng

Ngại ngùng là cảm xúc hết sức bình thường nhưng đừng để nó cản đường thành công trong kinh doanh của bạn

Một ngày nọ, khi tôi đang bận rộn chuẩn bị mở hàng ở khu chợ Gunung Besout, một người phụ nữ bất ngờ tiến tới gần tôi. Cô ấy e dè, khép nép xấu hổ vì không đến để mua hàng mà để hỏi xem liệu cô ấy có thể bán hàng cạnh quầy của tôi được không?

“Này anh, chỗ này còn trống không vậy? Liệu tôi có thể dựng một quầy hàng ở đây không?” Cô ấy hỏi một cách lo lắng.

“Có đấy. Nó còn trống... nhưng cô định bán gì vậy?” Tôi đáp.

“Tôi định bán kem,” cô trả lời ngắn gọn.

“Cô tự làm ư?” tôi hỏi thêm.

“Vâng”, cô đáp lại.

“Cô bán ngay hôm nay à?” tôi hỏi rõ hơn.

“À, không, không phải hôm nay! Tuần tới liệu có ổn không?” cô trả lời.

“Được thôi, vậy tuần sau tôi sẽ đặt một chiếc thùng ở đây để giữ chỗ cho cô nhé...,” tôi vui vẻ nói.

Cô ấy thở phào nhẹ nhõm và cảm ơn tôi rối rít.

Tuần sau đó, tôi không thấy “quý cô bán kem” đâu dù đã 3 giờ chiều. Nhưng sau đó, tôi thấy cô xuất hiện ở lối vào chợ. Cô cùng chồng khệ nệ khiêng chiếc thùng đựng kem.

Bởi không thể bỏ quầy hàng chạy ra giúp nên tôi đã cất giọng chào

lớn, “Mọi chuyện sao rồi?”

“Vâng! Vâng…” cô trả lời trong khi anh chồng gật đầu chào tôi.

“Nào, nào… Mang hết đồ lại đây…,” tôi khích lệ họ.

Hai vợ chồng nhìn nhau ngại ngùng. Người chồng nhanh chóng mang thùng kem tiến lại chỗ tôi.

“Tôi có thể đặt chúng ở đâu đây?” anh chồng thở hổn hển hỏi đầy lo lắng.

“Hãy đặt ở kia…” tôi chỉ chỗ cho anh ta.

Anh ta nhanh chóng đặt thùng kem cạnh quầy hàng của tôi và chạy đến chỗ vợ mình vẫn loay hoay xách đồ. Họ nói chuyện một lúc rồi cuối cùng cô ấy từ từ tiến về phía tôi, phân trần: “Anh ấy không cho tôi bán kem bởi anh ấy là công chức. Còn tôi đã làm kem, thì tôi phải bán kem chứ?”

“Hãy đặt ở kia…” tôi chỉ chỗ cho anh ta.

Tôi quan sát cô ấy và nhận thấy rằng cô đứng bán hàng một cách miễn cưỡng, bồn chồn di chân dưới đất trong khi chồng cô đang nhìn từ xa.

“Cố lên… Bán hàng thôi nào!” tôi cổ vũ cô ấy.

“Nhưng bằng cách nào?” cô ấy trả lời trong vô vọng.

“Hãy làm như những người bán kem khác! Cô có chiếc chuông nào không?”

“Tôi có.”

Cô nhanh chóng lấy chiếc chuông được giấu dưới chiếc váy *kurung* (chiếc váy truyền thống của Mã Lai) ra.

“Còn chờ gì nữa… hãy rung chuông lên thôi!” Tôi hào hứng thúc giục cô ấy.

“Được rồi… được rồi…” cô lo lắng trả lời tôi.

“Nào… đưa chiếc chuông cho tôi.” Tôi quyết định hành động.

Cô ngay lập tức đưa cho tôi chiếc chuông...

"Tôi sẽ giúp cô, nhưng chỉ một lúc thôi, bởi tôi còn phải bán hàng, được chứ?" tôi đề nghị và bắt đầu rung chuông đầy hứng khởi.

Ôi cô gái... nếu rung chuông như vậy... cô sẽ chỉ kéo những chú bò tới đây mà thôi...

"Lại đây nào... Mọi người hãy lại đây! Hãy đến và thử kem mới nào... Vị dứa, dâu, socola, đậu đỏ..."

"Này, này...! Chỉ có duy nhất một vị kem thôi." Cô vội cắt ngang lời tôi.

"Ồ! Xin lỗi, nó là vị gì nhỉ?" tôi hỏi.

"Kem *Santan* (vị sữa dừa)." Cô đáp.

"Kem *Santan*, kem *Santan* nào!" tôi tiếp tục rao bán và rung chuông.

Chỉ trong 2 phút đã có 3 người đến mua kem. Thật thú vị khi nhìn cô ấy vụng về múc kem vào những chiếc ốc quế. Họ đã rất ngạc nhiên khi nhận những chiếc kem từ ngón tay run rẩy của cô.

"Được rồi. Giờ đến lượt cô. Cô làm được chứ?" Tôi hỏi như một "huấn luyện viên".

"Tôi sẽ thử..." cô đáp một cách khá e dè.

"Nào... bắt đầu thôi, cô gái." tôi cổ vũ cô.

"Ting!" Lần thử nghiệm đầu tiên của cô ấy trở nên vô ích, cô ấy nhìn quanh lo lắng.

"Ting!" Cô ấy nhìn về phía trước và lần này lại một tiếng "ting" vang lên.

"Ôi cô gái... nếu rung chuông như vậy... cô sẽ chỉ kéo những chú bò tới đây mà thôi... Tất cả những chú bò ở khu này đều buộc chuông ở cổ, cô biết chứ?" tôi vừa cười vừa nói.

Cô ấy cười ngượng ngùng. Rồi bất chợt sau đó, cô cất chiếc chuông

và quay mặt và lánh đi. Tôi vẫy anh chồng tới để giúp nhưng anh ta ra dấu "xin hàng".

Cô vợ trở lại sau 15 phút và thở hổn hển.

"May quá... may quá..." Cô ấy liên tục nhắc lại trong lúc thở dốc.

"Cô sao thế?" tôi thắc mắc.

"Lúc nãy, tôi nhìn thấy người quen!" cô ấy giải thích.

Tôi tiếp tục cổ vũ cô ấy. Tôi giải thích cho cô ấy rằng việc cảm thấy ngại ngùng và lo lắng trong lần đầu tiên bán hàng là chuyện bình thường. Ai cũng vậy cả.

Khi còn bé, lần đầu tiên đi mua sắm thứ gì đó, chúng ta cũng cần người lớn dẫn đi và chỉ cách mua hàng. Khi trưởng thành, chúng ta vẫn ngại ngùng mỗi khi mua/làm việc gì đó lần đầu tiên. Do vậy, ngại ngùng đã trở thành bản chất, là cảm xúc tự nhiên khi lần đầu bán hàng.

Khoảng 1 tuần sau đó, tôi chuyển đến chợ nông sản ở Kuala Lumpur, vì vậy cô ấy phải tự làm một mình. Một vài tháng trước đây, tôi tình cờ gặp lại vợ chồng cô và bọn họ có vẻ thoải mái và tự tin hơn rất nhiều so với lần trước tôi thấy họ.

"Cô vẫn tiếp tục rung chuông chứ, Cikgu Salmah?" tôi trêu.

"Chào Rusly... anh vẫn thích trêu trọc tôi vậy ư... Chúng tôi chỉ phải rung chuông vài tuần đầu tiên thôi, về sau mọi người ai cũng thích vị kem của chúng tôi... và ghé mua hàng mà không cần chúng tôi phải rung chuông..." cô giải thích.

"Chà, thế cô còn xấu hổ khi gặp người quen nữa không?" tôi dò hỏi cô.

"Bây giờ tất cả mọi người đã biết rằng Cikgu Salmah là 'nữ hoàng kem' rồi nhé... Có gì để cảm thấy xấu hổ chứ? Các cửa hàng bán lẻ trong quận đều đặt kem của tôi đấy."

Tôi đã cảm thấy rất vui khi nghe được tin đó. Đối với tôi, cô ấy đã đi được một quãng đường rất dài.

Cikgu Salmah cũng trở thành một người truyền động lực và đã được mời đến nói chuyện về chủ đề kinh doanh tại nhiều tổ chức và các nhóm phụ nữ khác.

Cô ấy chắc chắn là một trong những TRIỆU PHÚ TRẦM LẶNG mà tôi biết.

Hiện vợ chồng họ đã có được 3 cửa hàng ở 3 địa điểm khác nhau. Cô, con trai và chồng, mỗi người quản lý một cửa hàng. Nhờ làm việc chăm chỉ, bây giờ, gia đình họ có cuộc sống rất ổn, với một căn nhà vườn 2 tầng và có cả ô tô để đi.

Ngại ngùng và xấu hổ khi bán hàng ở nơi công cộng lần đầu tiên là cảm xúc hết sức bình thường của mỗi người. Thực ra, chúng ta phải hiểu rằng những người lười biếng hoặc làm ăn bất hợp pháp mới phải cảm thấy xấu hổ vì những hành động của mình. Điều đó cho thấy ngại ngùng chỉ là cảm giác chủ quan mà thôi.

Câu chuyện của Cikgu Salmah không chỉ dừng ở đó. Nhờ số tiền tích lũy được từ việc bán kem, cô đã mua thêm vài mảnh đất và một cửa hàng. Cô ấy chắc chắn là một trong những TRIỆU PHÚ TRẦM LẶNG mà tôi biết.

Suzana – cô gái bán mì xào xinh đẹp

Khi dạy lớp học làm *Yong Tau Fu* và các loại nước xốt tại Muar (khu phố tại Johor), tôi gặp một học viên nữ và được nghe kể về câu chuyện làm giàu của cô ấy. Cô ấy là Suzana, một cô gái 20 tuổi, thân thiện và xinh đẹp.

Suzana tốt nghiệp ngành ngân hàng. Sau khi ra trường, cô được nhận vào làm tại một ngân hàng địa phương, vì đồng lương ít ỏi không tương xứng với khối lượng công việc, cô đã nghỉ việc. Cô quen với một khách hàng cũ tại ngân hàng, người đang bán hàng thức ăn tại khu chợ đêm. Suzana rất ấn tượng với người phụ nữ đó khi bà ấy có thể kiếm tiền, mua ô tô riêng và có hàng nghìn RM tiết kiệm hàng tháng. Họ rất hợp nhau và thường xuyên liên lạc, ngay cả khi Suzana nghỉ việc. Và bà đã nhờ Suzana phụ bán hàng tại chợ đêm trong thời gian cô chờ xin việc mới.

Suzana rất thích không khí náo nhiệt ở chợ đêm và thích cả việc phục vụ món mì xào. Cô rất bất ngờ khi phát hiện ra rằng trong một buổi tối, họ bán được 120 hộp *mee rebus* (mì xào cay), 80 hộp *soto* (mì xốt súp gà) và 140 hộp *laksa Johor* (mì xốt cá cay) đồng nghĩa với việc kiếm được từ 700 đến 800 RM mỗi tối.

Bên cạnh quầy hàng của bà, có một cậu học sinh trung học bán lạc

giá 1,2 RM/gói. Cậu nói rằng cậu có thể bán 80 gói lạc một tối và lợi nhuận từ việc bán đồ ăn là hơn 100% có nghĩa là bà cô bán mì lãi được 200 RM và cậu học sinh kiếm được 40 RM tiền lãi mỗi tối.

Buổi tối hôm đó đã gây ấn tượng mạnh với Suzana và mở ra một trang mới cho cuộc đời cô. Từ "e ngại" không bao giờ còn nằm trong từ điển của cô nữa. Cô yêu thích công việc bán hàng này đến mức quyết định xin làm lâu dài với người phụ nữ nọ.

Không lâu sau đó, Suzana đã thuê địa điểm ở chợ và bán 5 tối/tuần. Cô bán mì xào và kue teow chiên. Cô cũng thuê thêm người phụ bán hàng với sự giúp đỡ lúc ban đầu của người đã đưa cô đến với công việc kinh doanh chợ đêm.

Với tính cách dễ chịu và tài nấu ăn, gian hàng của Suzana rất đông khách và ai cũng thích những món ăn hấp dẫn của cô.

Với tính cách dễ chịu và tài nấu ăn, gian hàng của Suzana rất đông khách và ai cũng thích những món ăn hấp dẫn của cô. Cô có thể dễ dàng bán được từ 100 đến 150 hộp mì xào mỗi tối.

Tuần đầu tiên, cô thấy thấm mệt có thể do chưa quen với guồng công việc nhưng đến tuần thứ hai, cô rất vui khi số lượng hàng bán ngày càng tăng.

Gia đình cô không hề biết chuyện này. Một người hàng xóm đã nhìn thấy cô bán hàng ở chợ vào một buổi tối nọ và tin tức đã đến tai mẹ cô. Mẹ cô vô cùng kinh ngạc khi biết tin. Bà khóc lóc đề nghị cô dừng ngay công việc này vì không thể chấp nhận việc cho con ăn học để rồi làm công việc bán hàng ở chợ đêm.

"Thật không thể chịu được. Ai sẽ muốn lấy con nữa đây. Hãy nhớ rằng con vẫn chưa lập gia đình", mẹ cô van nài.

Cô vẫn giữ nguyên quyết định của mình. Cô thích công việc mới của mình, và quyết tâm đi theo con đường đã chọn. Mẹ cô cũng kiên quyết ngăn cản, thậm chí, bà còn quyết từ mặt và đuổi cô ra khỏi nhà nếu cô khăng khăng làm theo mong muốn của mình.

Suzana vẫn bền bỉ tiếp tục công việc trong 3 tháng sau đó, trong khi vẫn tiếp tục thuyết phục mẹ. Cuối cùng, cô cũng thuyết phục

được họ. Ngoài ra, cô còn cho họ thấy mình đã tiết kiệm được 12.000 RM chỉ trong khoảng thời gian ngắn – số tiền mà nếu tiếp tục làm nhân viên ngân hàng, có thể cô phải mất đến hàng chục năm để tích lũy được! Thật ấn tượng! Đến cả Suzana cũng cảm thấy bất ngờ với những gì cô đạt được. Cũng như cô, cậu học sinh bán lạc cũng đã tiết kiệm được 5.000 RM trong ngân hàng.

Bạn không được phép để sự ngại ngùng cản trở thành công của bản thân. Như Cikgu Salmah chẳng hạn, người ban đầu đã ngại ngùng đến mức suýt từ bỏ công việc kinh doanh. Nhưng rồi cả Cikgu Salmah và chồng cô đều đã vượt qua được sự ngại ngùng trong ngày đầu tiên bán hàng ở chợ. Sự e dè đã biến mất theo thời gian. Thậm chí, sau này họ còn tự hỏi tại sao lúc đó mình lại như vậy?

Ngoài ra, cô còn cho họ thấy mình đã tiết kiệm được 12.000 RM chỉ trong khoảng thời gian ngắn.

Trái lại, Suzana không hề có cảm giác đó khi bắt đầu tự kinh doanh bởi cô có kinh nghiệm giúp "khách hàng cũ" của mình trước đó.

Đây là chị gái tôi... chị ấy vừa nghỉ sinh cháu xong, và định bán mì với mẹ tôi.

Chúng ta phải hiểu rằng, chúng ta đang làm ăn chân chính và kiếm tiền bằng chính sức lao động của mình, vì vậy, không có điều gì đáng xấu hổ cả. Thực ra, chỉ những người không dám thử sức kinh doanh mới là người đáng xấu hổ.

Tuy nhiên, không phải người thân hoặc bạn bè đều ủng hộ chúng ta. Có lúc, những rào cản ngăn chúng ta đạt đến mục tiêu của mình lại chính là những người gần gũi nhất như cha, mẹ, anh/chị và toàn thể gia đình. Cách duy nhất để vượt qua được những điều này là chứng minh cho họ thấy thành công của bạn.

Những lúc như vậy, hãy tránh gặp họ, bởi tranh luận không ngừng với những người không quan tâm đến kinh doanh sẽ không đi đến đâu cả. Họ quan sát chúng ta và công việc chúng ta đang làm dưới một góc nhìn hoàn toàn khác, do vậy hãy "chờ thời cơ" thích hợp.

Mọi lời chỉ trích và hoài nghi sẽ biến mất khi họ nhìn thấy chúng ta kiếm được tiền, thậm chí là mua nhà, mua xe.

Tôi đã chắc chắn rằng khi gặp lại Suzana vài năm sau, cô ấy hẳn đã là một Triệu Phú Trầm Lặng. Cô gái trẻ ấy đã xác định được mục đích sống của đời mình. Nếu là một người bi quan hay thiếu tầm nhìn, hẳn cô đã không thể thuyết phục được gia đình bằng chính những thành quả thực tế.

Gần đây, tôi có gặp lại khi cô dẫn chị gái mình đến đăng ký khóa học làm mì tươi của tôi.

"Chào cô! Cô đang mở một nhà máy làm mì đấy ư?" tôi trêu.

"À vâng! Tôi đang nghiêm túc suy nghĩ đến việc mở một nhà máy nhỏ để sản xuất mì đây. Hai em trai tôi cũng đang bán mì ở chợ đêm đấy! Chúng bị mất việc và chuyển sang bán mì ở Malacca được vài tháng rồi. Đây là chị gái tôi... chị ấy vừa nghỉ sinh cháu xong, và định bán mì với mẹ tôi." cô kể rất tường tận.

"Ôi, gia đình cô sắp trở thành một 'gia đình bán mì' rồi đấy! Thật ngạc nhiên, họ đã từng phản đối quyết liệt việc cô bán mì phải không?" tôi tò mò hỏi.

"À, đó chỉ là trước đây thôi, khi họ chưa hiểu rõ công việc và lợi nhuận nó mang lại." cô nói với vẻ rất tự hào.

"Tuyệt quá! Một gia đình toàn các doanh nhân. Hy vọng mọi người sẽ ăn nên làm ra như cô nhé," tôi cổ vũ.

"À, tôi quên mất chưa nói với anh, tôi đã lập gia đình và không còn là một cô gái độc thân nữa!"

Ngại ngùng và xấu hổ khi bán hàng ở nơi công cộng lần đầu tiên là cảm xúc hết sức bình thường của mỗi người. Thực ra, chúng ta phải hiểu rằng những người lười biếng hoặc làm ăn bất hợp pháp mới phải cảm thấy xấu hổ vì những hành động của mình. Điều đó cho thấy ngại ngùng chỉ là cảm giác chủ quan mà thôi.

07

Mọi điều về những triệu phú thầm lặng

CÂU CHUYỆN CỦA MỘT BÀ MẸ ĐƠN THÂN TẠI TRUNG TÂM ĐÀO TẠO CỦA ĐẦU BẾP LI

“Sutinah – người mẹ đơn thân kiên định.”

Cô ấy là một phụ nữ mang trong mình một sứ mệnh. Đây là lần đầu tiên trong đời cô ấy chú tâm đến thế, khao khát muốn làm điều gì đó tích cực cho bản thân đến thế. Cô kiên quyết, không chần chừ hay do dự.

Sutinah - người mẹ đơn thân kiên định

Bị bắt giam bởi tệ nạn của chồng

"Họa vô đơn chí, phước bất trùng lai." Bất hạnh không xảy ra đơn lẻ mà luôn ập đến cùng lúc. Tất cả những ai đã từng gặp khó khăn trong cuộc sống đều biết rằng, bất hạnh luôn rình rập

chúng ta ở khắp mọi nơi và bất thình lình ồ ạt tấn công những lúc ta không ngờ tới nhất.

Đó là những gì đã xảy đến với Sutinah, bà mẹ của 5 đứa con thơ. Cô mất việc sau khi chồng bị bắt giam vì tội tàng trữ ma túy trái phép. Cảnh sát quy cho cô tội che giấu. Kỳ thực, cô biết chồng mình nghiện ma túy, nhưng không ngờ anh ta tàng trữ chúng trong căn nhà trọ của họ. Khối lượng ma túy đủ nhiều để khiến anh ta bị kết án tử hình.

Công việc khá cực nhọc và kéo dài từ 7 giờ sáng tới 3 giờ chiều, nhưng cô đã rất cố gắng và kiếm được 20 RM mỗi ngày.

Cô cũng bị bắt tạm giam ngay sau đó. Buồn bã, thất vọng, xấu hổ và tức giận ê chề đã khiến cô gần như không thể vực bản thân dậy được nữa.

Sutinah khóc hết nước mắt, lo lắng cho những đứa trẻ đến phát ốm, đặc biệt là Rizman, cậu con trai út bị bệnh tim. Cô tự nhủ sẽ cố gắng chăm sóc các con thật tốt để chúng có một cuộc sống khác xưa và không đứa nào đi vào vết xe đổ của vợ chồng cô.

Sau 6 ngày bị tạm giam, cô được thả tự do. Cô đưa 4 đứa con đến nhờ mẹ mình chăm sóc còn cô và Rizman ở lại căn nhà trọ cũ ở Batu Pahat (Johor).

Một trang đời mới mở ra

Sutinah đã kiên nhẫn bỏ ngoài tai mọi lời dị nghị của hàng xóm láng giềng. Nhưng không phải ai cũng chỉ trích cô, trong đó có bà Jainah, người hàng xóm tốt bụng, đã giúp đỡ cô rất nhiều. Nhờ bà Jainah giới thiệu, cô được nhận vào làm giúp việc tại một cửa hàng thực phẩm trong làng. Chỗ làm mới không quá xa nên cô được bà Jainah cho mượn xe để đi làm hằng ngày. Công việc khá cực nhọc và kéo dài từ 7 giờ sáng tới 3 giờ chiều, nhưng cô đã rất cố gắng và kiếm được 20 RM mỗi ngày. Tuy vất vả và lương không được cao như công việc cũ, nhưng với cô, đó là công việc tốt nhất vào thời điểm ấy.

Cô vừa làm việc vừa học hỏi và quan sát những người xung quanh. Ở cửa hàng, Kamariah đã làm việc ở đây được 6 năm và là nhân viên pha chế đồ uống. Jemain, cháu trai của chủ cửa hàng 'sở

hữu' một góc nhỏ, làm và bán bánh *roti canai* (một kiểu bánh kếp của Ấn Độ). Sự bố trí hài hòa và thân thiện ở nơi đây tạo nên một không gian vô cùng dễ chịu.

Thần tượng của Sutinah

Hajah Salmah, một phụ nữ nghiêm khắc nhưng có tài ăn nói, là bà chủ của cửa hàng. Bà ấy cũng là người khá hài hước, Sutinah cảm thấy rất thoải mái và vui vẻ khi được làm việc ở đây.

Sutinah luôn mơ ước một ngày nào đó cô cũng có được vị trí như bà chủ hiện tại của mình. Bà sở hữu một ngôi nhà gỗ lớn, có cửa hàng riêng và công việc kinh doanh ổn định và sinh lời. Đó là lý do bà trở thành người mà Sutinah ngưỡng mộ.

Cửa hàng của Hajah Salmah mở cửa từ sáng tới tận đêm khuya và lúc nào cũng đông khách. Thực đơn gồm những món ăn Malay phổ biến như *nasi lemak* (cơm nước cốt dừa và gia vị cay), *lontong* (cơm xốt rau gia vị và đậu tương lên men), *soto* (cơm súp gà) và nhiều loại bánh đặc sản của địa phương khác. Đồ uống cũng là một thế mạnh của cửa hàng với hơn 10 loại đồ uống truyền thống, ngoài ra, Kamariah cũng luôn sáng tạo ra các đồ uống mới để bổ sung vào thực đơn đa dạng của cửa hàng.

> Sutinah vô cùng ngưỡng mộ và ấn tượng trước thành công của Hajah Salmah, cô luôn thầm nghĩ: "Mình muốn được như bà ấy!"

Jemain, cậu cháu trai của bà chủ, cũng đã để lại cho tôi một ấn tượng tuyệt vời. Dù là người có bằng cấp, nhưng Jemain đã chọn gắn mình với những chiếc bánh kếp vì tình yêu với nghệ thuật nấu ăn và đam mê kinh doanh.

Bữa trưa là thời điểm đông khách nhất trong ngày, ai cũng bận rộn chuẩn bị đồ ăn, thức uống và luôn tay phục vụ khác. Có lúc, bà chủ Hajah Salmah cũng vào bếp để hỗ trợ mọi người chuẩn bị các món ăn Malay truyền thống, từ cà ri tới *sambal* (nước xốt làm từ mắm tôm). Ai cũng vui vẻ để cố gắng phục vụ thực khách tốt nhất. Thật tuyệt vời!

Sutinah vô cùng ngưỡng mộ và ấn tượng trước thành công của Hajah Salmah, cô luôn thầm nghĩ: "Mình muốn được như bà ấy!"

Vì vậy, cô vừa làm vừa học hỏi các kỹ năng cần thiết và sống tằn tiện tiết kiệm tiền để thực hiện ước mơ của mình.

Cô ấy là một phụ nữ mang trong mình một sứ mệnh. Đây là lần đầu tiên trong đời cô chú tâm đến thế và khao khát muốn làm một điều gì đó tích cực đến thế. Cô kiên quyết, không chần chừ hay do dự.

“Mình sẽ làm được như bà Hajah Salmah”, cô tự nhủ.

Hajah Salmah chính là thần tượng của cô trong cuộc sống. Bà chủ cửa hàng bán đồ ăn giỏi giang, khéo léo và nhiệt tình luôn là hình mẫu để cô phấn đấu.

Cơ hội gõ cửa

Thấm thoát, Sutinah đã làm việc tại cửa hàng được 3 tháng. Cô không còn ủ rũ, buồn chán mà luôn vui vẻ và tự tin – điều chưa từng có ở cô trước đây. Hajah Salmah rất ấn tượng với thái độ làm việc tích cực và chăm chỉ của cô. Cô chưa từng phàn nàn vì công việc vất vả hay xin nghỉ từ ngày đầu tiên cô tới đây. Bà khen ngợi Sutinah hết lời khi trò chuyện với bà Jainah – người đã giới thiệu Sutinal đến làm tại cửa hàng.

Sutinah học mọi thứ rất nhanh. Cô đã có thể chuẩn bị đồ uống cho khách thay Kamariah khi anh nghỉ phép. Tuy nhiên, cô vẫn chưa học được tường tận cách làm bánh *roti canai* bởi cô chưa đủ can đảm để nhờ Jemain hướng dẫn.

Tiền công của cô được tăng lên 30 RM một ngày sau 3 tháng. Cô không chỉ muốn học nấu tất cả các món ăn của cửa hàng mà cả cách điều hành và quản lý kinh doanh. Khát khao học hỏi luôn cháy bỏng trong cô và để hiện thực hóa nó, cô đã chính thức đăng ký tham dự khóa học của Đầu bếp Li ở Muar với số tiền tiết kiệm được.

Bước vào thế giới mới

Sutinah nghiêm túc nghĩ tới việc kinh doanh *popia basah và keropok lekor*, 1 tháng sau khi tham gia khóa học. Cô đã suy nghĩ rất kỹ. Cô có 1.000 RM vốn để bắt tay kinh doanh nhưng chưa tìm được địa điểm phù hợp.

Tuy nhiên, cô vẫn chưa học được tường tận cách làm bánh roti canai bởi cô chưa đủ can đảm để nhờ Jemain hướng dẫn.

Tuy nhiên, cô vẫn chưa sẵn sàng từ bỏ công việc hiện tại của mình với mức thù lao phù hợp và bữa trưa miễn phí. Thậm chí cô còn được gói đồ ăn thừa về nhà để ăn tối.

Sutinah rất phân vân và suy nghĩ tìm ra cách tốt nhất, vừa có thể bắt tay vào kinh doanh vừa vẫn duy trì được công việc ở cửa hàng. Khi hỏi ý kiến bà Jainah, cô được bà khuyên nên bán vào một vài tiếng buổi tối mỗi ngày ở chợ đêm sau khi kết thúc giờ làm.

Bà Jainah cũng khuyên cô nên bắt đầu bán một sản phẩm duy nhất. Sau một hồi suy nghĩ, Sutinah chọn món *popia basah* bởi nguyên liệu của nó đơn giản và dễ chuẩn bị.

Nhờ sự giúp đỡ của chú Kasan, chồng của bà Jainah, cô mua được một chiếc xe máy cũ với giá 1.000 RM. Cô đã đi khảo sát khu vực chợ đêm gần nhất để tìm một chỗ trống bán hàng. Khi thấy một chỗ thích hợp ở chợ, cô hỏi người bán hàng cạnh đó: "Anh cho tôi hỏi, chỗ này có ai ngồi chưa?"

Người bán bánh *putu piring* (bánh gạo hấp dừa nhân đường nâu) trả lời: "Có rồi cô ạ, anh ta bán ngô ngọt. Nhưng hôm nay, anh ta không đến, chắc nhà anh ta có việc."

Sutinah rời đi tìm kiếm thêm những chỗ khác và sớm phát hiện ra một chỗ trống ngay cạnh một phụ nữ to béo bán bánh dẻo. Cô hỏi bà ta, "Chị cho tôi hỏi, chỗ này đã có ai ngồi chưa ạ?"

"Quản lý ư? Giấy phép ư? Mình chỉ bán popia thôi mà?" cô thở dài.

"Ngồi được hay không thì cô phải hỏi quản lý chợ ấy", bà ta lém lỉnh trả lời.

"Quản lý ư?" Sutinah thắc mắc.

"Quản lý chợ ấy! Nếu cô muốn bán hàng ở đây, cô phải biết ông Quản lý chứ!" Bà ta tiếp tục lớn tiếng.

“Này các ông các bà, cô ta thậm chí còn không biết phải có giấy phép mới được bán hàng ở đây kìa...” Người bán bánh *burger* gần đó khinh khỉnh nhắc nhở.

“Quản lý ư? Giấy phép ư? Mình chỉ bán *popia* thôi mà?” cô thở dài.

Cô thấy khá thất vọng nhưng vẫn nhất quyết phải tìm ra câu trả lời trước khi trở về nhà tối hôm đó. Ngay sau đó, cô thấy một người đàn ông trung niên ở gian hàng gần đó đang bận rộn sắp xếp đồ gồm những cuốn sách và băng cát-sét. Cô nghĩ chắc ông ấy có thể giúp mình đôi chút.

“Chú ơi, cho con hỏi một chút được không?” Sutinah lại gần và hỏi.

Người đàn ông gật đầu đáp lại.

“Con muốn bán *popia* ở đây và con nghe nói phải đến gặp Quản lý chợ để xin giấy phép. Con không biết phải làm sao. Đây là lần đầu tiên con bán hàng ở chợ chú ạ...,” cô giải thích.

“Ồ, thế thì cháu phải đăng ký với quản lý chợ để ông ta xếp chỗ trống cho cháu và đăng ký thành viên ở Hiệp hội Tiểu thương trước khi xin được giấy phép,” ông nhiệt tình hướng dẫn cho cô.

“Con cảm ơn chú, nhưng chú có thể hướng dẫn con bắt đầu từ đâu được không ạ? Thực sự, con không biết làm thế nào...,” cô nài nỉ.

Người đàn ông rất cảm động trước sự nhiệt tình của cô vội ôn tồn nói, “Cháu có thể kinh doanh ở đây nhưng cần phải có giấy phép trước đã. Cháu phải xin cấp phép tại hội đồng địa phương nhưng phải có thư giới thiệu từ Quản lý chợ trước nhất.”

“Con hiểu rồi...” cô vui vẻ đáp lại.

“Chồng cháu đâu? Cháu có thể nhờ cậu ấy giúp đỡ để đi lại cho đỡ mệt.”

“Con là mẹ đơn thân, chú ạ”, cô thẳng thắn trả lời.

“Ta có một mẫu đơn ở đây. Cháu điền đầy đủ thông tin vào mẫu này và tới gặp ta ở chợ đêm Jalan Bendahara, nhớ mang theo một bản sao chứng minh thư, hai ảnh chân dung và lệ phí 15 RM nhé!” ông giải thích cặn kẽ.

"Con là mẹ đơn thân, chú ạ," cô thẳng thắn trả lời.

"Con cám ơn chú rất nhiều, chú à," cô vui sướng, rối rít cảm ơn ông rồi háo hức hỏi, "Sau khi có được giấy phép, con sẽ được bán hàng ngay chứ?"

"Ồ, tất nhiên rồi. Khi có giấy phép, quản lý sẽ sắp xếp chỗ cho cháu và cháu sẽ được bán hàng luôn trong hôm đó", ông giải thích ngắn gọn nhưng điều đó lại rất có ý nghĩa đối với cô.

Sutinah cảm thấy vô cùng vui sướng suốt quãng đường về. Cô như đã tìm lại được chính mình và háo hức khi biết rằng cô đang đến rất gần ước mơ kinh doanh mà cô hằng khao khát.

Trước khi được phép bán hàng ở chợ, cô đã làm *popia* để mời hàng xóm ăn thử và xin phản hồi. Cô muốn món bánh của mình phải thật hoàn hảo và thu hút được những thực khách dù khó tính nhất.

Cô nhận được giấy phép và thông tin về địa điểm bán hàng sau 2 tuần. Đó chỉ là một không gian khá nhỏ chỉ đủ để vừa một cái bàn xếp. Ông chú tốt bụng đã giúp cô rất nhiều trong những ngày đầu. Ông sắp xếp hàng giúp cô và giới thiệu cô với những chủ hàng xung quanh. Cô ngồi gần dãy hàng bán thực phẩm. Đó là khởi đầu mới của cô bán popia hàng tối, từ 7 giờ tối đến 10 giờ đêm.

Cô đã suy nghĩ rất kỹ. Cô có 1.000 RM vốn để bắt tay kinh doanh.

Cô thức dậy khá sớm để chuẩn bị nguyên liệu cho buổi bán hàng, cho đồ vào tủ lạnh trước khi đi làm ở cửa hàng. Nguyên liệu rất đơn giản, chỉ gồm vỏ bánh *popia* (chả giò), nhân nhồi và tương ớt, mỗi thứ được cô sắp xếp rất sạch sẽ vào từng túi riêng. Sau đó chỉ việc sắp nguyên liệu vào và cuộn lại thành đồ ăn nhẹ tại nơi bán hàng. Chẳng bao lâu, popia "thương hiệu Sutinah" đã được lan truyền khắp thị trấn.

Ngày đầu tiên ở chợ đêm

Buổi tối bán hàng đầu tiên, cô trộn 2kg bột đủ để làm 200 vỏ *popia*. 1 RM mua được 3 miếng popia. Ngày đầu tiên thật đáng nhớ. Cô đã bán hết sạch hàng chỉ trong 2 tiếng rưỡi và kiếm được 66 RM.

Cô rất phấn khởi và luôn miệng cười. Chỉ sau 1 tuần, lượng bột để làm vỏ bánh popia đã tăng lên 3kg và cũng bán hết sạch. Lúc đó số tiền cô kiếm được lên tới 100 RM và thu lãi 50 RM.

Cứ như vậy, vài ngày sau, lượng bột tăng lên 4kg và cô lãi được 130RM. Cô bắt đầu nhận ra không thể tự mình xử lý được hơn 4kg, tự làm từ khâu chế biến đến khâu bán hàng.

Chỉ sau 1 tuần, lượng bột để làm vỏ bánh popia đã tăng lên 3kg và cũng bán hết sạch.

Cô cần thêm người giúp đỡ, bởi vậy, cô đã thuyết phục mẹ cô chuyển tới ở cùng. Cha cô đã qua đời từ lâu và cuối cùng, mẹ cô cũng đồng ý sau những nỗ lực thuyết phục của cô. Ngoài ra còn có sự trợ giúp của em gái cô.

Ba người đã cùng nhau xử lý hết 6kg bột mỗi ngày một cách dễ dàng. Và, họ thu về số tiền lên tới 200 RM.

Sau 6 tháng bán hàng bán thời gian, cô đã mạnh dạn nghỉ việc và mở hàng cả ngày. Càng ngày cô càng tự tin và quyết định bán thêm món *keropok lekor* nữa. Sau đó, cô còn thuê thêm một người Indonesia giúp việc, người này đã từng làm việc tại một nhà hàng khác nên rất nhanh nhẹn và thạo việc.

Nhờ có thêm món mới, doanh thu của cô tăng lên 300 RM mỗi ngày. Sự thân thiện, chăm chỉ và thái độ cầu tiến của Sutinah được mọi khách hàng và nhiều chủ hàng trong chợ biết đến. Người ủng hộ không ít, nhưng ghen tị với cô cũng nhiều, thay vì phản kháng hoặc nói lại, cô bình tĩnh đón nhận, giữ im lặng và tiếp tục với công việc của mình. Bởi cô hiểu rằng, dù có làm gì đi chăng nữa, chúng ta cũng không thể tránh khỏi những thị phi.

Tiếng tăm của cô đã sớm giúp cô nổi tiếng không chỉ ở khu chợ này mà nhiều khách hàng ở các khu chợ khác cũng tìm đến mua hàng.

Cô đã chuyển qua bán hàng vào cả ngày thay vì cả ngày lẫn đêm như trước để dành các buổi tối chuẩn bị nguyên liệu cho sáng hôm sau và có thời gian chăm sóc các con.

Món *keropok lekor* của cô ngày càng được lòng thực khách và lượng bán ra tăng lên đáng kể, đặc biệt từ sau khi cô giới thiệu

món nước xốt tự làm tại khu chợ. Những người bán *keropok lekor* khác rất muốn lấy hàng của cô về bán thêm ở gian hàng của họ nhưng cô đã lịch sự từ chối bởi cô cho rằng hiện giờ cô chỉ muốn làm ăn ở quy mô nhỏ mà thôi.

Doanh thu của cô đã tăng lên khoảng 300-600 RM một ngày. Cô đã thuê một gian hàng lớn hơn ở khu thực phẩm chính trong chợ và quyết định bán thêm sữa đậu nành và tào phớ. Dù rất bận rộn, nhưng cô vẫn dành thời gian tham gia khóa học của Đầu bếp Li về cách làm các món từ đậu tương.

Cô luôn cố gắng hoàn thiện bản thân và không ngừng sáng tạo trong công việc của mình. Cô còn lấy được bằng lái xe sau 2 tháng tham gia khóa học. Cô đã tự thưởng cho mình một chiếc xe giá 6.000 RM để tiện cho việc chở mọi người đến chợ hằng ngày và đi lấy hàng.

Cô cảm thấy mình thật may mắn khi có mẹ, em gái và 3 nhân công người Indonesia ở bên. Với cô, đó là gia đình, những người thân yêu của cô.

Cô đã tự thưởng cho mình một chiếc xe giá 6.000 RM để tiện cho việc chở mọi người đến chợ hằng ngày và đi lấy hàng.

Dù bận rộn, nhưng cô vẫn quản lý thời gian rất tốt. Sắp xếp giữa công việc và chăm sóc con cái. Cô đã trả được hết nợ và còn tiết kiệm được 15.000 RM. Cô quyết định chuyển tới một căn nhà lớn hơn với khoảng sân rộng, rất thích hợp để làm và bán món *keropok lekor.* Cô cũng dành riêng một khu trong nhà để 3 người giúp việc có thể ở, tiện cho công việc.

Cả gia đình cô đã về sống chung. Mọi thứ đều diễn ra rất suôn sẻ. Giờ đây, cô vừa có thể kinh doanh mà vẫn có thời gian dành cho con cái. Chúng chính là động lực để cô cố gắng hơn nữa sau mỗi ngày làm việc bận rộn và biết rằng mọi nỗ lực của cô từ trước đến nay đã được đền đáp xứng đáng.

Điều bất ngờ dễ chịu

Một hôm, Sutinah nhận được một cuộc điện thoại từ Hajah Salmah. Bà đề nghị gặp cô tại một quán cà phê trong thị trấn.

“Tại sao chúng ta lại hẹn tại quán cà phê? Tôi có thể đến cửa hàng của bà hoặc mời bà đến nhà tôi cho biết...,” Sutinah gợi ý với giọng rất ngạc nhiên.

“Tôi muốn gặp riêng cô để tiện trò chuyện, cô biết đấy, giờ chúng ta không còn là quan hệ bà chủ – nhân viên nữa. Hãy hẹn nhau như các đối tác nhé,” bà đáp lại và cười lớn.

“Vâng, vâng, tôi sẽ làm theo lời bà nói,” Sutinah đồng tình.

“Vậy hẹn cô 5 giờ chiều nhé. Đừng quên đấy...” Hajah Salmah nhắc cô trước khi cúp máy.

Sutinah mỉm cười. Cô được sử dụng điện thoại di động và còn được mời hẹn đi cà phê để bàn công chuyện nữa... một cảm giác thật tuyệt... Cô cảm thấy tự hào về chính mình.

Ngày hôm sau, cô đến chỗ hẹn đúng giờ nhưng bà Hajah Salmah thậm chí còn đến sớm hơn. Sau khi gọi đồ uống và quan sát Sutinah, bà Hajah Salma cất lời khen, “Chà chà! Nhìn cách cô ăn mặc kìa... mọi thứ thật hài hòa. Rồi cô sẽ thành công hơn nữa cho mà xem...”

“Bà thật quá khen, thực ra thì tôi cũng không thay đổi nhiều. Tuy nhiên, nhờ bà mà tôi có động lực để thay đổi mình đấy,” Sutinah khiêm tốn đáp lại.

Sau vài lời hỏi thăm công việc kinh doanh, bà Hajah Salma nói: “Hôm nay tôi hẹn cô là có một đề nghị quan trọng dành cho cô.”

“Đó là điều tôi muốn bàn với cô.”

“Một đề nghị quan trọng ư? Chuyện gì vậy, bà Hajah?” Cô tò mò hỏi.

“Là thế này này, tôi định sẽ ra nước ngoài... tới New Zealand,” bà bắt đầu giải thích.

“Bà đi có lâu không?” Satinah xác nhận thông tin.

“Chắc tôi sẽ đi hẳn...,” Hajah trả lời.

“Đi hẳn ư? Tại sao lại thế?” Sutinah hỏi, càng ngạc nhiên hơn.

“Con trai tôi lập gia đình ở bên đó, và chúng muốn tôi sang đó định cư. Thật ra tôi cũng đến tuổi nghỉ rồi. Tôi đã 60 rồi còn gì? Lẽ ra tôi nên nghỉ từ lâu rồi”, Hajah Salmah tâm sự.

“Thế cửa hàng của bà thì sao? Thật là đáng tiếc nếu phải bán chỗ đó đi,” Sutinah thăm dò.

Hajah Salmah đi thẳng vào vấn đề, “Đó là điều tôi muốn bàn bạc với cô. Tôi đang tính sẽ nhượng lại nó. Nó đã gắn bó với tôi trong rất nhiều năm qua. Vì vậy tôi muốn nhượng lại cho người thân quen. Tôi tin cô sẽ quản lý nó tốt.”

“Bà muốn nhượng nó lại cho tôi ư? Tôi kiếm đâu ra ngần ấy tiền để mua cả cơ ngơi của bà?”

“Đừng lo lắng vấn đề tiền nong. Quan trọng hơn là cô có thích nó không?”

“Ồ! Có chứ! Tất nhiên rồi... Tôi luôn muốn có một cửa hàng đồ ăn riêng,” Sutinah trả lời dù không chắc tất cả những điều này sẽ đưa cô tới đâu.

Nó đã gắn bó với tôi trong rất nhiều năm qua. Vì vậy tôi muốn nhượng lại cho người thân quen. Tôi tin cô sẽ quản lý nó tốt.

“Vậy thì chúng ta có thể thảo luận thêm về giá nhượng lại, miễn là cô thích,” Hajah Salmah khẳng định.

“Nhưng như tôi vừa nói đấy, tôi không có đủ tiền. Làm thế nào mà tôi có thể trả cho bà?” Sutinah hỏi lại.

Hajah Salmah ôn tồn nói rõ ý định của mình, “Tinah này, chúng ta đã làm việc và quen biết nhau cũng lâu rồi. Tôi rất quý cô và cũng thấy cô là người tận tâm, có chí tiến thủ. Đó mới là điểm mấu chốt của vấn đề. Tôi tin cô sẽ khiến cửa hàng ngày càng làm ăn phát đạt hơn. Tôi muốn cô thay tôi quản lý nó. Còn về tiền nong, cô có bao nhiêu có thể ứng trước cho tôi, số còn lại coi như đó là tiền cổ phần tôi đóng góp. Cô có thể trả lãi hàng tháng và trả góp tiền gốc sau khi công việc buôn bán dần ổn định.”

Nhưng như tôi vừa nói đấy, tôi không có đủ tiền. Làm thế nào mà tôi có thể trả cho bà?

Hajah Salmah đề xuất thêm: "Nếu cô đồng ý, chúng ta sẽ soạn thảo hợp đồng và ký kết với sự có mặt của luật sư."

Sutinah trầm tư suy nghĩ.

"Vậy cô nghĩ sao?" bà Hajah hỏi nhưng lúc này tâm trí cô đang rối bời và câu hỏi của bà đã kéo cô về thực tại.

"Hajah... cảm ơn bà đã tin cậy tôi nhưng tôi cần thời gian để suy nghĩ kỹ về việc này. Hãy cho tôi đêm nay để suy nghĩ và ngày mai tôi sẽ trả lời bà được chứ?" Sutinah gợi ý.

Sutinah đã xử lý tình huống rất tinh tế. Cô đã tự cho mình thời gian để cân nhắc hơn trước một quyết định mang tính bước ngoặt trong cuộc đời mình – cơ hội này có thể được coi là cơ hội hiếm có trong đời.

Kỳ thực, Sutinah đã có quyết định rồi, nhưng dù vậy cô cũng không cho phép mình hấp tấp và thể hiện sự vui mừng quá sớm. Cô phải nghiên cứu tình hình, quan sát, hỏi thêm ý kiến của mọi người thật chắc chắn trước khi đưa ra quyết định cuối cùng.

Những cuốn sách tạo động lực cô từng đọc, những khóa học cô từng tham gia đã dạy cô rất nhiều điều. Trong số đó, cô đã học được cách không vội vã khi đưa ra quyết định, cho bản thân thêm thời gian suy nghĩ, để cân nhắc kỹ lưỡng những thuận lợi và khó khăn tiềm năng.

Hajah Salmah rất ấn tượng trước cách hành xử của Sutinah trong buổi thương lượng đó. Cô ấy không còn là người giúp việc rụt rè của bà ngày nào. Chắc hẳn, nhờ những khóa học cô tham dự, những cuốn sách cô đọc và cả trải nghiệm cuộc sống trên thương trường và những người cô làm việc cùng, tiếp xúc và trao đổi, cô đã trở thành một người hoàn toàn khác.

Trong trường hợp này, nếu là một người kém cỏi, họ thậm chí có thể sẽ nhảy lên, hò hét và tỏ rõ sự vui mừng tột độ trước một đề nghị như vậy. Tuy nhiên, Sutinah đã hành xử ngược lại, cô từ tốn và suy xét thận trọng trước quyết định quan trọng của cuộc đời mình.

Tối hôm đó, Sutinah mời mẹ, em gái cùng tất cả người làm ra ngoài ăn. Mọi người đều hào hứng trên đường đến nhà hàng hải sản.

Sau bữa tối, cô họp với mọi người và hỏi liệu họ có thể tiếp tục công việc kinh doanh tại chợ đêm như hiện tại mà không có cô không.

"Không có gì đâu cô... nhưng vấn đề là ai sẽ lái chiếc xe tải?" Kartini, một người làm gốc Surabaya khá thành thạo với việc kinh doanh tại chợ đêm, hỏi.

"Chuyện là thế này... Tôi vừa quyết định sẽ mua lại cửa hàng của Hajah Salmah nên tôi cần Tutik và Nuneng giúp tôi công việc ở đó. Mẹ sẽ chuẩn bị *keropok lekor* tại nhà, còn Kartini, Uji (em gái Sutinah) và Odah sẽ làm việc tại chợ," Sutinah lên kế hoạch.

"Nhưng ai sẽ lái xe đưa chúng tôi đến đó?" Uji nhắc lại câu hỏi.

"Trong thời gian tới, tôi sẽ tranh thủ nhờ Ujang, con trai của bà Jainah, người vừa mới xuất ngũ... cậu ấy sẽ giúp cho tới khi chúng ta tìm được tài xế cố định," Sutinah trả lời.

Bữa tối đã diễn ra thật vui vẻ. Tất cả người làm đều rất kính trọng và ngưỡng mộ sự nhạy bén với khả năng tìm kiếm các cơ hội mới của cô. Họ đều cho rằng nhất định cô sẽ thành công hơn nữa.

Khởi đầu một kỷ nguyên mới

Nửa tháng sau, Sutinah bắt đầu công việc tại cửa hàng và đánh dấu một chương mới trong cuộc đời mình. Tên gốc của cửa hàng được giữ nguyên – *Warung Selera Mak Jah.* Sutinah biết rằng cái tên này mang một ý nghĩa đặc biệt và vì thế cô đã giữ lại nó. Tất cả những chi nhánh sau này của cô cũng sẽ mang tên này.

Một tuần trước đó, cửa hàng được đóng cửa để nâng cấp. Tất cả các trang thiết bị, đồ dùng, dụng cụ đều được làm sạch và sắp xếp lại. Kamariah vẫn làm việc ở đây và Jemain vẫn tiếp tục kinh doanh món roti canai như thường lệ. Sutinah thậm chí còn gợi ý Jemain bán thêm bánh *burger* vào buổi tối bởi cô dự định sẽ thêm vào thực đơn các món Thái và đồ Tây cho bữa tối. Cô đã tham gia khóa đào tạo và biết thêm nhiều món ăn Tây để có thể phục vụ khách.

Cửa hàng được sơn lại, bổ sung những chiếc đèn trang trí đủ màu

sắc trông lung linh hơn vào buổi tối.

Chiếc gara cũ ở cạnh nhà hàng đã được chuyển thành một bãi đỗ xe rộng rãi. Cô đã giải quyết được cảnh chờ xếp hàng vào bãi đậu xe trước đây và tạo sự thuận tiện cho khách hàng khi ăn tối tại cửa hàng.

Với sự hướng dẫn của Hajah Salmah trước khi bà ra nước ngoài, cô cũng dành khoảng thời gian này để học về cách mở và duy trì phần mềm thanh toán tại cửa hàng.

Công việc kinh doanh cũng phát đạt hơn kể từ đó. Niềm say mê cùng lòng nhiệt huyết của cô vẫn không hề thay đổi, những ý tưởng cải tiến cô đưa ra luôn được các nhân viên hào hứng đón nhận. Cô là một nhà lãnh đạo bẩm sinh và luôn đối xử tốt với nhân viên của mình, đổi lại, mọi người ai cũng kính trọng cô.

Do có thành tích duy trì tài khoản, chẳng bao lâu sau, cô đã được vay trả góp từ ngân hàng để trả hết nợ cho Hajah Salmah. Người phụ nữ tốt bụng sống ở Wellington này vẫn giữ liên lạc thường xuyên để theo sát quá trình và sự phát triển của cô.

Sutinah đã quyết định dành một ngày nghỉ để đến thăm Hajah Salmah tại New Zealand. Cô rất vui khi biết rằng bà vẫn khỏe mạnh. Bà là thần tượng, là người đã giúp cô có được thành quả như ngày nay; Sutinah coi bà như người mẹ thứ hai của mình.

Sutinah đã tới

Sau 5 năm, Sutinah đã thực hiện được giấc mơ trở thành doanh nhân thành đạt. Hiện cô đang sở hữu một xưởng sản xuất các loại thực phẩm đa dạng, nhưng *popia basah* vẫn là món nổi tiếng nhất. Cô có gần 20 nhân viên dưới quyền – một nửa số đó làm tại xưởng, số còn lại vẫn tiếp tục kinh doanh tại chợ đêm. Cô vẫn giữ nguyên chính sách bán sản phẩm trực tiếp cho khách hàng mà không qua các kênh phân phối trung gian. Cô cũng sở hữu 3 chiếc xe tải, 2 chiếc để phục vụ cho nhà máy, chiếc còn lại để hỗ trợ công việc kinh doanh tại cửa hàng.

Sau 5 năm kể từ khi bắt đầu, cô mở được thêm 4 gian hàng ăn khác bên cạnh gian đầu tiên mà gần đây vừa được nâng cấp lên thành nhà hàng.

Cô cũng bạo dạn đầu tư vào kinh doanh dịch vụ ăn uống lấy tên là *Tina Catering* (Dịch vụ hàng ăn Tina). Uji, em gái cô, được bổ nhiệm làm quản lý mảng kinh doanh này.

Mẹ cô là người hạnh phúc nhất. Về cuối đời, bà được chứng kiến con cái của mình thành công với công việc kinh doanh, các cháu bà ngoan ngoãn học giỏi và quan trọng nhất là, tất cả gia đình đều sống chung trong một căn nhà gỗ mới tại một ngôi làng cách Thị trấn Parit Sulong không xa.

Quan hệ xã hội của cô cũng có sự thay đổi đáng kể. Cô có nhiều mối quan hệ hơn và cũng thường xuyên lui tới các thẩm mỹ viện ít nhất một lần mỗi tháng để làm đẹp. Cô có khả năng mua sắm tại những cửa hàng thời trang danh tiếng. Cô được mời trở thành diễn giả trong các khóa học tạo động lực dành cho phụ nữ, đặc biệt là những bà mẹ đơn thân. Cô cũng xuất hiện trên nhiều tạp chí và là khách mời thường xuyên của các chương trình trò chuyện trên đài.

Cô hài lòng với lối sống hiện tại và mục tiêu của cô là đảm bảo tương lai lâu dài cho các con cô.

BÀI HỌC TỪ SUTINAH:

1. Không bao giờ bỏ cuộc một cách dễ dàng dù có khó khăn đến thế nào đi chăng nữa. Chúng ta phải tự đối mặt với những thử thách trong cuộc sống – với niềm tin, nghị lực sức khỏe và khát khao chiến thắng chính bản thân.
2. Chọn loại hình kinh doanh phù hợp. Điều quan trọng nhất là bạn phải có kỹ năng, tâm huyết và yêu thích những gì đang làm. Nắm vững các bí quyết kinh doanh trước khi bắt đầu. Sau khi quyết định, hãy tập trung, cam kết và nỗ lực hết mình đồng thời không ngừng học hỏi.
3. Chọn hình mẫu lý tưởng để làm gương và thước đo thành quả của bản thân. Người đó có thể hoạt động cùng ngành hoặc không.
4. Nỗ lực kinh doanh thôi không đủ để đảm bảo thành công. Chìa khóa để trở thành triệu phú là biết cách sử dụng đồng tiền và đầu tư đúng cách. Thà keo kiệt còn hơn phóng túng, chi tiêu bừa bãi.
5. Coi trọng những người xung quanh và những người làm việc cho bạn bởi họ đều có vai trò riêng trên con đường dẫn đến thành công của bạn. Và biết đâu, trong một tương lai không xa, họ sẽ trở thành cộng sự, đối tác của bạn.

Những cuốn sách cô từng đọc và những khóa học cô từng

tham gia đã dạy cho cô rất nhiều điều. Trong đó, cô đã học được cách không vội đưa ra quyết định, để bản thân thời thêm gian suy nghĩ, để cân nhắc kỹ lưỡng những thuận lợi và khó khăn.

08

Câu chuyện về một người Indonesia nhập cư được đào tạo tại trung tâm của đầu bếp Li (CLTC)

“Chuyện về Sumarno – doanh nhân đường phố đến từ Surabaya.”

Nếu muốn đạt được thành quả, bạn phải toàn tâm toàn ý thực hiện việc cần làm bằng mọi giá.

Câu chuyện về Sumarno

Doanh nhân đường phố đến từ Surabaya

"Đồ thừa của người Malaysia đã giúp tôi giàu có..."

_ Sumarno

Vào ngày 7 tháng 4 năm 1999, Sumarno, người nhập cư đến từ Indonesia đã đăng ký trở thành học viên tại Trung tâm Đào tạo của Đầu bếp Li. Cậu ta đến từ một ngôi làng nhỏ gần Surabaya, Indonesia. Thấy cậu ta có vẻ ít nói và tách biệt với mọi người, tôi đã chủ động tiếp cận cậu trong giờ giải lao.

Nghĩ rằng có lẽ cậu vẫn đang cố để làm quen với môi trường mới, tôi đã hỏi trước: "Sumarno này, cậu ở Malaysia bao lâu rồi nhỉ?"

"Ồ, mới 8 tháng thưa ngài," cậu trả lời.

Cuộc hội thoại của chúng tôi đã thu hút sự chú ý của các học viên khác trong lớp. Tôi tò mò hỏi: "Thế cậu đang làm gì ở Kuala Lumpur?"

"Tôi giúp việc tại một gian hàng *cakoi*[1] thưa ngài."

---

[1] *Cakoi là bột chiên, một loại đồ ăn nhẹ xuất xứ từ Trung Quốc*

Cách cậu thẳng thắn trả lời câu hỏi của tôi đã khiến các học viên khác cười khúc khích.

"À... vậy chắc cậu phải là chuyên gia làm *cakoi* đấy nhỉ," tôi nói đùa.

"Ồ! Không... Tôi chỉ biết cách chiên chúng thôi. Tôi không biết cách pha chế bột," có chút căng thẳng trong lời nói của cậu.

"Thế sao cậu không học cách làm của ông chủ mình?" tôi khích lệ.

“Không thể nào!” cậu buồn bã trả lời. “Ông chủ tôi là người khá kỳ lạ. Có lần tôi đến nhà ông để lấy hàng mới mang ra quầy, tôi thấy ông ấy đang pha bột vì vậy đã nán lại để xem. Nhưng ông ấy đuổi khéo và tôi chưa kịp quan sát các công đoạn,” cậu bắt đầu kể chuyện.

“Ái chà... ông ấy bảo vệ bí kíp kinh doanh quá nhỉ!” Một học viên đột nhiên châm chọc. Rồi những người khác cũng nhanh chóng vây quanh chúng tôi. Có lẽ họ cũng tò mò muốn nghe.

“Ông chủ của cậu là ai thế?” tôi hỏi.

“Ông ấy tên Sam có 5 cửa hàng *cakoi* ở đường Jalan Imbi và Jalan Pudu tại Kuala Lumpur,” Sumarno bắt đầu tỏ ra hào hứng. “Thật ra, tất cả những người làm việc cho ông ấy đều giống như tôi... chúng tôi đều đến từ nhiều nơi khác nhau và mới đến Kuala Lumpur này cách đây vài tháng,” cậu tiếp tục.

“Cậu được trả bao nhiêu?” tôi gợi chuyện.

“À... nó còn tùy thuộc vào từng ca... chúng tôi làm việc theo 2 ca. Ca đầu từ 5 giờ sáng đến 11 giờ trưa và ca hai là từ 11 giờ trưa đến 5 giờ chiều. Chúng tôi được trả 40 RM mỗi ca,” cậu giải thích.

“Thế cậu làm ca nào?” Tôi vẫn tiếp tục hỏi dù đã quá giờ giải lao 15 phút. Những học viên khác đều có vẻ rất tò mò muốn biết nên tôi quyết định tiếp tục cuộc trò chuyện.

“Tôi làm cả hai ca, thưa ngài,” cậu thừa nhận một cách tự hào.

“Có nghĩa là cậu kiếm được 80 RM mỗi ngày?” tôi hỏi để xác nhận.

“Vâng thưa ngài, mỗi ngày tôi làm ra 80 RM,” cậu đáp.

“Mỗi tháng cậu làm bao nhiêu ngày?” một học viên nữ hỏi.

“30 ngày,” cậu trả lời.

“Ý cậu là không nghỉ ngày nào á?” cô ấy hỏi lại.

“Tôi không nghỉ bởi như thế mất 80 RM mỗi ngày mà tôi thì...!” cậu cười ngượng nghịu.

“Cậu kiếm được những 2.400 RM cơ đấy. Giỏi thật!” một học viên nam xen vào.

“Nếu đổi ngần ấy sang tiền Rupiah[1] thì cậu có 5 triệu! Chà, cậu kiếm được kha khá đấy!” tôi khen ngợi.

1· Rupiah là đơn vị tiền tệ Indonesia

“Đúng thế, còn nhiều hơn cả tiền lương của Thống đốc Đông Java ấy nhỉ,” cậu cười trước sự ngạc nhiên của tất cả mọi người. “Tôi gửi tiền về nhà cho vợ và lũ nhỏ...”

“Chà, kinh tế của vợ chồng cậu cũng ổn đấy chứ!” một học viên khác cất lời khen ngợi.

“Cũng tàm tạm, vợ chồng tôi đang xây nhà ở quê và vào tháng Bảy này, nhà của tôi sẽ hoàn thiện.”

“Ngôi nhà có to không hả Sumarno?” tôi lại hỏi.

“Cũng vừa phải. 3 tầng thưa ngài, chi phí hết khoảng 38 triệu Rupiah,” lần này cậu tỏ rõ sự tự hào.

Nếu đổi ngần ấy sang tiền Rupiah thì cậu có 5 triệu! Chà, cậu kiếm được kha khá đấy!

.

“Trai làng tôi đều nóng lòng muốn sang Malaysia. Bởi họ nghĩ nơi đây là ‘mỏ vàng’ khi chỉ trong một thời gian ngắn tôi đã xây được một căn nhà khang trang,” cậu thật thà kể.

Cậu nói cậu gửi hết tiền kiếm được về nhà... vậy cậu sống bằng cách nào?

Sau đó, tôi bỗng hoài nghi, “Cậu nói cậu gửi hết tiền kiếm được về nhà... vậy cậu sống bằng cách nào?”

Cậu nhìn tôi như thể điều tôi nghi ngờ là hiển nhiên. “Thưa ngài, một người tha hương như tôi lúc nào cũng sẽ nghĩ ra nhiều cách để tồn tại, tôi sống nhờ vào tiền bán dầu ăn.”

“Tiền bán dầu ăn hả?” một học viên không khỏi tò mò lên tiếng, “cậu lấy đâu ra dầu ăn để bán?”

“Là thế này... ông chủ của tôi rất kỹ tính về việc sử dụng dầu ăn để chiên cakoi và tất cả lượng dầu để chiên chỉ được dùng 1 lần. Ông ấy không cho phép chúng tôi sử dụng lại dầu đã chiên qua. Nhưng đối với tôi, dầu ăn vẫn còn khá tốt và tôi nghĩ thật phí phạm nếu bỏ lượng dầu đó đi. Vì vậy, tôi mang chúng về nhà, lọc qua vải màn, tinh chế lại và bán cho các cửa hàng nhỏ khác. Tôi kiếm được được 1.500 RM mỗi tháng. Tôi đã trả tiền cho khóa học này cũng bằng số tiền bán dầu ăn đó,” cậu giải thích rất tỉ mỉ.

“Thảo nào tiền của cậu ta lại có mùi dầu ăn!” câu nói đùa của tôi khiến tất cả mọi người kể cả cậu ấy đều cười lớn.

“Cậu có phiền không nếu tôi hỏi cậu thêm một số câu hỏi nữa, Sumarno?” Tôi tin rằng câu chuyện của Sumarno có thể là tấm gương cho những người khác noi theo.

“Chắc chắn rồi...,” cậu đáp.

“Doanh số hằng ngày của gian hàng *cakoi*, nơi cậu làm việc là bao nhiêu?”

“Việc buôn bán gần đây giảm sút... không còn được như trước nữa,” cậu thở dài.

“Tại sao vậy?” tôi hỏi một cách tự phát.

“Đó là vì dịch bệnh JE[1],” cậu nói ngắn gọn.

---

1. JE là một loại dịch bệnh có nguồn gốc từ lợn.

“Việc đó thì có liên quan gì đến *cakoi*?” Tôi thấy khó hiểu.

“Gian hàng tôi làm việc đặt ngay trước một nhà hàng đồ ăn Trung Quốc nổi tiếng với món *Bak Kut Teh* (canh sườn). Vì bệnh dịch nên ít người đi ăn canh sườn và các món chế biến từ lợn ở bên ngoài khiến lượng người mua cakoi cũng giảm theo. Hiện nay, khách hàng hầu như đều là khách qua đường mua mang đi vì ít người đến ăn tại nhà hàng...,” cậu giải thích.

“Ông chủ của cậu kiếm được bao nhiêu mỗi ngày?” Tôi tiếp tục

hỏi.

“Xem nào... khoảng 800 RM,” cậu trả lời lãnh đạm.

“Sao cơ?” ai đó kêu lên vì điều này quá khó tin.

“Thật đấy... 800 RM,” cậu nhắc lại.

“Các bạn thấy chưa? Người ta vẫn có thể kiếm rất nhiều tiền ở những thời điểm không thuận lợi... thậm chí đến 800 RM mỗi ngày dù lượng khách hàng giảm sút!” Tôi nhấn mạnh điều đó để tạo động lực cho các học viên. Tôi khuyến khích họ học tập và tự tạo ra lợi ích từ kinh nghiệm của Sumarno.

“Vậy điều gì mang cậu đến đây?” tôi hỏi.

“Tôi muốn học cách làm *cakoi* và tôi muốn tự mình kinh doanh,” cậu nói một cách nghiêm túc.

“Sumarno này, cậu từng nói rằng mình là người nhập cư trái phép... như thế thật mạo hiểm nếu cậu buôn bán ở đây,” tôi khuyên nhủ.

“Đừng lo thưa ngài! Tôi dự định sẽ về nước vào tháng tới và trở lại Malaysia với những thủ tục hợp pháp” cậu rất lạc quan khi giải thích.

Tôi thực sự rất quan tâm đến sự quyết tâm và kiên định của cậu. Trước khi khóa học kết thúc, cậu hứa sẽ quay lại để học tiếp các khóa về chế biến *cincau* (thạch đen) và những sản phẩm từ đậu nành. Cậu dự định sẽ bán kèm thêm sữa đậu nành và xi-rô *cincau* tại gian hàng *cakoi* của mình.

Một năm sau, tôi nhận được điện thoại của cậu với giọng rất vui vẻ.

“Ngài có khỏe không? Ngài còn nhớ tôi chứ? Tôi là Sumarno... học viên làm *cakoi* của ngài đây,” cậu nhắc cho tôi nhớ lại.

“Có... tôi nhớ cậu chứ. Cậu dạo này thế nào và đang ở đâu?” tôi trả lời.

“Suốt 10 tháng qua, tôi đã bán *cakoi* cùng các loại đồ uống từ đậu nành và *cincau* ở Cheras. Vợ tôi đang ở đây để quản lý gian hàng,” cậu hào hứng thông báo về những thành quả mới nhất của mình.

“Ồ... Cậu mang cả vợ mình sang Malaysia à?” tôi tỏ thái độ hết sức ngạc nhiên.

“Vâng, thưa ngài... nhưng lần này chúng tôi có đầy đủ thủ tục và không nhập cư trái phép đâu,” cậu cười.

“Tôi cũng bán hàng tại chợ đêm 4 tối/tuần... Hiện tôi cũng thuê thêm 2 nhân viên phụ,” cậu nói thêm.

“Vậy công việc kinh doanh thế nào?” tôi tò mò hỏi.

“Không thể tốt hơn... vợ tôi thu về 500 đến 600 RM mỗi ngày từ gian hàng tại Cheras,” cậu đáp.

“Tuy việc kinh doanh ở chợ đêm chưa ổn định được như thế... nhưng tôi vẫn kiếm được hơn 400 RM mỗi ngày,” cậu tiếp tục.

“Thật tốt!” tôi nói.

“Cảm ơn ngài. Tôi sẽ còn giữ liên lạc. Cầu chúc an lành đến với ngài,” cậu cúp máy.

Tôi với lấy chiếc máy tính trên bàn và bắt đầu thực hiện các phép tính sau:

Doanh thu từ chỗ vợ Sumarno:

500 RM X 30 ngày (không nghỉ) = 15.000 RM/tháng

Doanh thu từ chợ đêm:

400 RM X 4 (4 lần một tuần) X 4 tuần = 6.400 RM/tháng

Tổng doanh thu: (15.000 RM + 6.400 RM) = 21.400 RM/tháng

Kết hợp hai nơi có thể dễ dàng kiếm được 256.800 RM mỗi năm.

Biên lợi nhuận từ việc bán cakoi và đồ uống không nhỏ hơn 100%, điều này đồng nghĩa rằng họ có thể dễ dàng thu về lợi nhuận ròng mỗi năm khoảng 128.400 RM. Tuy nhiên, vì lịch trình bận rộn nên tôi đã quên hết những điều này cho đến vài năm sau đó.

Một ngày nọ, trên một chuyến bay tới Jakarta của hãng Merpati Airlines, ai đó ngồi phía sau vỗ nhẹ vào vai tôi. Khi quay lại, một khuôn mặt quen thuộc chào tôi, “Encik Rusly... ngài còn nhớ tôi chứ? Sumarno đây!”

Tôi vô cùng ngạc nhiên. Cậu ấy ngồi ngay phía sau tôi.

“À...! Tất nhiên tôi nhớ... nhìn cậu bảnh bao quá, y như một doanh nhân vậy!” tôi trêu cậu.

“Ông đến Jakarta làm gì vậy?” Cậu hỏi tôi.

“À... tôi có việc ở Semarang,” tôi đáp, “Còn cậu thì sao?” tôi hỏi lại.

“Tôi đang trên đường đến Jepara,” cậu làm tôi bừng tỉnh.

“Jepara! Chà... hẳn là cậu đang kinh doanh gỗ tếch...” tôi suy luận vì tôi biết Jepara là trung tâm đồ trạm khắc từ gỗ tếch.

“Đúng thế. Tôi vừa mới mở một cửa hàng đồ gỗ tếch ở Pandan Indah, Kuala Lumpur.”

Cậu ấy đang ngày càng phát đạt, tôi lặng lẽ quan sát.

“Việc kinh doanh *cakoi* và đồ uống của cậu thì sao?” tôi tò mò.

“Ồ, chúng vẫn đang hoạt động thưa ngài! Hiện tôi có 3 gian hàng, 2 gian bán tại chợ đêm và gian còn lại bán ở khu lề đường gần một trường học 5 lần mỗi tuần,” cậu hãnh diện giải thích. Cậu cũng cho tôi biết rằng việc buôn bán *cakoi* đang tiến triển rất tốt.

“Chà, thế giờ cậu là một triệu phú rồi!” Tôi dò xét xem phản ứng của cậu.

Tôi gặp cậu lần đầu vào năm 1999 khi cậu còn là một người nhập cư trái phép, và vào năm 2004, cậu đã trở thành triệu phú – một Triệu phú thầm lặng

“Vẫn chưa, thưa ngài,” cậu khiêm tốn đáp lại. “Nhưng công việc kinh doanh khá ổn,” cậu kể về nó một cách tự hào.

Tôi gật gù khi nghe cậu kể; với mức độ tiến triển này, tôi sẽ không hề ngạc nhiên khi Sumarno sẽ ngày càng thành công và đạt đến những tầm cao mới chỉ trong vài năm nữa.

Tôi gặp cậu lần đầu vào năm 1999 khi cậu còn là một người nhập cư trái phép, và vào năm 2004, cậu đã trở thành triệu phú – một

Triệu phú thầm lặng khác bởi câu chuyện về thành công của cậu không nhiều người hay biết, chỉ trừ tôi và có lẽ thêm một vài người bạn thân.

Tôi quyết định một ngày nào đó sẽ viết một câu chuyện về cậu với hy vọng nó sẽ giúp ích cho những thanh niên Malaysia vẫn còn đang dò tìm hướng đi cho cuộc đời mình. Tôi tin rằng nếu chưa khai thác được hết khả năng của bản thân, họ sẽ không bao giờ tìm thấy những gì mình mong muốn.

Kể từ ngày đầu tiên gặp Sumarno, tôi có thể nói rằng cậu là người sống có mục đích và luôn nỗ lực vì mục tiêu của cuộc đời mình. Chàng thanh niên người Indonesia này đã cố gắng không ngừng nghỉ để biến giấc mơ thành hiện thực và chưa từng để điều gì cản đường mình. Ví như, dù kiếm được khá nhiều tiền từ công việc phụ bán *cakoi* tại Jalan Imbi, Kuala Lumpur, nhưng cậu vẫn quyết tâm bỏ việc với niềm tin, làm chủ bao giờ cũng tốt hơn làm thuê và ta chỉ giàu có khi biết tự mình kinh doanh.

Cậu đã học tất cả những gì có thể về hoạt động kinh doanh cakoi từ người chủ cũ và bị thuyết phục rằng cậu có thể phát đạt nhờ kinh doanh loại đồ ăn này. Và cậu đã thực hiện bước đầu tiên... bằng việc đăng ký học lớp dạy làm *cakoi* của tôi. Phần còn lại, như một câu châm ngôn đã nói, là chuyện của lịch sử.

Ba bí quyết từ Sumarno

1. Nếu muốn đạt được thành quả, chúng ta phải nỗ lực đến cùng.
2. Tiêu tiền hợp lý. Hãy trở thành một nhân viên thực sự trước khi làm ông chủ.
3. Hãy chọn loại hình kinh doanh phù hợp, hạn chế tối đa hoạt động vay mượn lớn để kinh doanh.

"Đồ thừa của người Malaysia đã giúp tôi giàu có..." Kể từ ngày đầu tiên gặp Sumarno, tôi có thể nói rằng cậu là người sống có mục đích và luôn nỗ lực vì mục tiêu của cuộc đời mình. Chàng thanh niên người Indonesia này đã cố gắng không ngừng nghỉ để biến giấc mơ thành hiện thực và chưa từng để điều gì cản đường mình. Ví như, dù kiếm được khá nhiều tiền từ công việc phụ bán *cakoi* tại Jalan Imbi, Kuala Lumpur, nhưng cậu vẫn quyết tâm bỏ việc với niềm tin, làm chủ bao giờ cũng tốt hơn làm thuê và ta chỉ giàu khi biết tự mình kinh doanh.

09

Câu chuyện về một triệu phú thầm lặng trẻ tuổi

Những cơ hội vẫn luôn ở đó. Điều khác biệt duy nhất giữa những người thành công và thất bại chính là quyết tâm tìm ra chúng.

"Cứ 100 người ở Malaysia thì có 90 người không có đủ quyết tâm để tìm ra các cơ hội. Như tôi từng nói, bạn phải giàu có. Bạn không được quyền nghèo khó. Điều đáng tiếc nhất là khi bạn sống ở một đất nước có vô vàn các cơ hội như Malaysia nhưng lại không thể giàu. Còn tồi tệ hơn nữa khi quyền chọn lựa cách sống nằm trong tay bạn. Và điều đáng tiếc nhất là bạn lại lựa chọn phương án thứ hai. Malaysia là chiếc nôi của các cơ hội. Hãy giàu có theo cách riêng của mình..."

Những cơ hội vẫn luôn ở đó

"Nhiều người muốn tin rằng may mắn đóng vai trò chính yếu mang lại thành công mà không thực sự biết nó là gì. 'MAY MẮN' (LUCK) thực sự có nghĩa là 'Học Hỏi Theo Kiến Thức Đúng Đắn' (Learn Under Correct Knowledge)."

Cách đây 2 năm, có hai thanh niên mới tốt nghiệp từ Kuala Lumpur đến Kelantan (một bang nằm ở bờ biển đông) để tìm việc. Sau hai tuần tìm kiếm và phải ở nhờ phòng của một người bạn, cuối cùng họ cũng được nhận vào làm phụ việc trong một siêu thị với mức lương 700 RM một tháng.

Họ đã làm đủ mọi việc tại siêu thị, từ bóc mở kiện hàng và bày lên giá bán đến cân, đóng gói cá và rau củ.

Họ là Mat Ali và Samad. Mat Ali khao khát hòa nhập với cuộc sống thành thị và trở thành một chàng trai thành thị điển hình. Cậu dùng tiền lương để mua những đồ hàng hiệu cho xứng với dáng "thanh niên thành phố" của mình. Tháng lương đầu tiên, cậu dùng để mua một đôi giày Reebok. Tháng lương thứ hai, cậu mua một chiếc quần bò Levi's và tháng lương thứ ba, cậu mua một chiếc điện thoại Nokia đời mới nhất. Tóm lại, lúc nào cũng có thứ gì đó trong danh sách cần mua của cậu.

Mong muốn học hỏi trong cậu không hề giảm. Thậm chí, cậu còn cương quyết hơn và tự nhủ, "Một ngày nào đó, mình sẽ làm chủ một nhà máy sản xuất bánh mì!

Cậu đã lãng quên luôn lời hứa gửi tiền về nhà cho mẹ. Tiền công cậu kiếm được chỉ vừa đủ để trả tiền thuê nhà, tiền ăn và tất nhiên vô số thứ khác trong danh sách muốn mua.

Ngược lại, Samad là một người hoàn toàn khác. Cậu rất cẩn trọng với số tiền mình kiếm được. Cậu không tiêu tiền vào những thứ không cần thiết và tháng nào cũng đều đặn gửi 100 RM về cho mẹ. Sau khi trừ đi các khoản chi tiêu cá nhân tối thiểu, cậu gửi số còn lại vào tài khoản ngân hàng.

Trong thời gian làm việc ở siêu thị, cậu đã để mắt đến một tiệm bánh mì gần nơi ở. Cậu bị hấp dẫn bởi hương thơm, hình dạng cũng như vị tươi ngon của những chiếc bánh mì, bánh kem, và bánh ngọt được bày bán tại đây. Tiệm bánh này rất nổi tiếng với phần đông khách hàng đến mua là người Malaysia.

Niềm đam mê trong cậu trỗi dậy kể từ đó và khát khao muốn biết thêm về loại hình kinh doanh này ngày một tăng. Cậu mua sách dạy làm bánh mì để tìm hiểu thêm nhưng rồi lại thấy nó sáo rỗng do không được thực hành.

“Đúng là làm bánh không dễ!” cậu buồn rầu nhận định.

Dù vẫn loay hoay tìm cách để hiện thực hóa khao khát của mình nhưng mong muốn học hỏi trong cậu không hề giảm. Thậm chí, cậu còn cương quyết hơn và tự nhủ, “Một ngày nào đó, mình sẽ làm chủ một nhà máy sản xuất bánh mì!”

Khi nghe kể về ước muốn của bạn, Mat Ali cười khẩy và nhận xét một cách tiêu cực, “Này! Samad, cậu nghĩ máy làm bánh mì rẻ chắc? Hàng nghìn đô-la đấy? Với mức tiền lương như bây giờ, bọn mình còn không đủ tiền để mua bánh mì đấy.”

Một buổi sáng nọ, trong lúc đang đọc báo, Samad để ý thấy một quảng cáo về các khóa học dạy chế biến thực phẩm tại trung tâm CLTC diễn ra vào Chủ nhật gần nơi đang ở.

Cậu dùng tiền tiết kiệm mua về một chiếc lò nướng và tự thực hành thêm ở nhà. Mọi người đều dành lời khen cho tay nghề của cậu. “Nó có vị y hệt như những loại bán trong siêu thị.”

Cậu đăng ký tham gia và rủ Mat Ali cùng đi nhưng Mat Ali trả lời rằng khoản phí 195 RM cho một buổi hướng dẫn là quá đắt. “Này!

Với số tiền đó, tớ có thể mua cho mình thêm một đôi Reebok nữa đấy. Cậu cứ đi đi và biết đâu sau này lại có thể mở được một nhà máy sản xuất bánh mì," cậu ta đáp.

Hiếm khi những thanh niên ở độ tuổi của họ tự mình muốn tham dự những khóa học hướng dẫn. Nếu có thì thường là do bị cha mẹ cưỡng ép hoặc cần kíp lắm mới tham gia. Ngược lại, Samad lại cảm thấy khóa học rất hữu ích. Cả bài nói chuyện của thầy hướng dẫn khóa học trước khi bắt đầu cũng tiếp thêm cho cậu nguồn động lực lớn lao.

Cậu được hướng dẫn, giới thiệu và nhanh chóng trở nên quen thuộc với các loại nguyên liệu mà chỉ cách đây không lâu cậu vẫn còn rất lạ lẫm.

Samad cũng thích thú khi gặp và làm quen với những người bạn mới, những người có chung sở thích với cậu. Hầu hết họ đều lớn tuổi hơn cậu nhưng ai cũng thân thiện và đối xử tốt với cậu.

Cậu cảm thấy vui nhất khi được học cách làm bánh mì và bánh ngọt mà không cần dùng đến máy móc. Tất cả những gì cần là một chiếc lò nướng bánh, các dụng cụ cơ bản để hỗ trợ cho "đôi tay" của cậu. Thực tế khác xa so với suy nghĩ ban đầu của cậu, khi lo lắng về việc phải đầu tư vào những trang thiết bị đắt tiền trước khi có thể thực hiện được ước mơ của mình.

Cậu dùng tiền tiết kiệm mua về một chiếc lò nướng và tự thực hành thêm ở nhà. Cậu thử làm mọi loại bánh rồi mời bạn bè ăn. Mọi người đều dành lời khen cho tay nghề của cậu. "Nó có vị y hệt như những loại bán trong siêu thị," một người bạn nhận xét.

Những phản hồi tích cực đã thôi thúc cậu và cậu dự định sẽ bán sản phẩm của mình cho một vài cửa hàng và căng-tin trong trường.

Cậu cũng tham gia lớp học về bảo quản và đóng gói sản phẩm. Nhờ đó, cậu có thể bán sản phẩm của mình cho ba trạm xăng cùng một số căng-tin trong trường. Bánh của cậu cũng rất nhanh hết hàng.

Doanh số bán hàng tăng giúp cậu sắm thêm được hai chiếc lò nướng. Vài tháng sau đó, cậu mua về một chiếc máy trộn đa năng để tiết kiệm thời gian trộn bột bằng tay. Với những thiết bị mới này, cậu có thể nướng thêm được nhiều bánh hơn. Cậu cung cấp

bánh cho thêm 2 tiệm tạp hóa và cuối cùng số lượng khách hàng của cậu đã lên tới 7 cửa hàng.

Cậu bỏ việc tại siêu thị và mua một chiếc xe tải cũ. Cậu quyết định dành hết tâm huyết cho việc kinh doanh, cậu chuyển đến một nơi ở rộng hơn và thuê thêm 3 người cùng làng để phụ giúp.

Nửa năm sau, Mat Ali đến thăm Samad và vô cùng ngạc nhiên khi thấy các thành quả mà bạn mình đạt được. Cậu kinh ngạc khi thấy Samad đã "đổi đời". Cậu thấy xấu hổ vì đã bị bạn bỏ quá xa.

Samad sống trong một căn hộ có 3 phòng ngủ tiện nghi với một chiếc điện thoại, một chiếc máy tính cùng đồ nội thất sang trọng. Cậu còn có xe ô tô riêng với thu nhập mỗi ngày từ 700 đến 800 RM tương đương với số tiền lương cả tháng của Mat Ali.

Trong khi đó, với lối sống hời hợt và thiếu chí tiến thủ, Mat Ali vẫn làm việc ở chỗ cũ với đồng lương còm cõi. Cậu ta thậm chí còn không mua nổi cho mình một chiếc xe máy trong khi người bạn của mình sắm được "nhà lầu, xe hơi".

"Có vẻ như cậu tốt số hơn tớ anh bạn ạ!", Mat Ali nhận xét.

Bạn nghĩ sao về lời nhận xét của Mat Ali?

Còn tôi, tôi đã từng tham dự buổi nói chuyện của một nhà truyền cảm hứng, Graemme Claigh đến từ New Zealand tại khách sạn Hilton ở Petaling Jaya vào năm 1989. Khi đó, ông có nói: "Nhiều người muốn tin rằng may mắn đóng vai trò chính yếu trong thành công của mỗi người mà không thực sự biết nó là gì. 'MAY MẮN' (LUCK) thực sự có nghĩa là 'Học Hỏi Kiến Thức Đúng Đắn' (Learn Under Correct Knowledge)."

Samad sống trong một căn hộ có 3 phòng ngủ tiện nghi với một chiếc điện thoại, một chiếc máy tính cùng đồ nội thất sang trọng. Cậu còn có xe ô tô riêng với thu nhập mỗi ngày từ 700 đến 800 RM tương đương với số tiền lương cả tháng của Mat Ali.

Ông muốn nói với chúng ta rằng mỗi người phải học đúng nơi, vào đúng thời điểm và sở hữu đúng kiến thức cộng với sự may mắn mới mong sẽ thành công. "Tốt số" chẳng có nghĩa lý gì ngoài một lời biện hộ của những kẻ bất tài.

Họ từng có "số" như nhau. Cả hai đều từng làm phụ việc với mức

tiền lương 700 RM một tháng. Mat Ali và Samad đều không được "tốt số". Vận mệnh của mỗi người bắt đầu rẽ sang hai hướng khác nhau khi Samad quyết định thay đổi hướng đi của cuộc đời mình. Cậu hy sinh những ngày nghỉ để tham dự khóa dạy làm bánh và khao khát ước mơ có một nhà máy sản xuất bánh mì riêng đồng thời nỗ lực hết mình để hiện thực hóa ước mơ đó. Trong khi đó, Mat Ali lại thiển cận khi phung phí tiền của mình để mua sắm, chơi bời thay vì khiến nó sinh lời hơn nữa.

Samad đã chọn đúng bạn để chơi và cậu đã giàu có hơn nhờ tình bạn đó. Mat Ali thì ngược lại, đã chọn chơi với những người chỉ kéo cậu đi xuống.

Samad đặt ra mục tiêu cho cuộc sống và công việc tương lai. Trong lúc Mat Ali mải mê tìm kiếm thú vui tại các trung tâm mua sắm, rạp chiếu phim; Samad lại dành thời gian để học cách làm bánh.

Bằng việc tham gia tất cả những khóa học như thế, Samad đã tự tạo cơ hội để gặp gỡ, tiếp xúc với các doanh nhân. Cũng từ đó, cậu càng quyết tâm hơn, hiểu biết và trưởng thành. Chúng ta vẫn thường khá quen thuộc với câu danh ngôn, "Hãy nói cho tôi biết bạn anh là ai, tôi sẽ nói anh là ai". Thật vậy, những người bạn xung quanh ta có tác động trực tiếp đến nhận thức và quan điểm của chúng ta về cuộc sống. Nếu dành thời gian tiếp xúc với các doanh nhân, chúng ta sẽ có động lực trở thành doanh nhân. Nếu giao du với những người xấu, chúng ta sẽ có xu hướng làm những điều xấu tương tự.

Samad đã chọn đúng bạn để chơi và cậu đã giàu có hơn nhờ tình bạn đó. Mat Ali thì ngược lại, đã chọn chơi với những người chỉ kéo cậu đi xuống.

Nhìn lại, chúng ta thấy cả hai chàng trai này đều có xuất phát điểm giống nhau. Nhưng tầm nhìn và nhận thức của họ hoàn toàn khác nhau. Samad chú tâm hơn và đã tận dụng được những cơ hội phía trước. Cậu có ý chí và động lực để phát triển. Quan trọng hơn cả, cậu sẵn sàng hy sinh thời gian nghỉ ngơi của mình để tiến những bước rõ ràng về phía mục tiêu. Cậu sẵn sàng hy sinh thời gian và tiền bạc cho điều có giá trị với cậu.

Samad luôn nhiệt huyết và sống có nguyên tắc, cậu bước nhanh nhưng vẫn chắc chắn và chưa bao giờ hối tiếc về lựa chọn của bản thân. Rõ ràng, bản tính cần kiệm đã ăn sâu vào con người cậu.

10 năm sau đó, với nỗ lực của mình, Samad đã sở hữu một tiệm bán bánh mì, một nhà máy sản xuất bột và một vài mảnh đất. Cậu đã trở thành một TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG!

Tôi muốn chia sẻ với các bạn một trích đoạn trong cuốn sách *Những cánh đồng kim cương* của Tiến sĩ Russell H. Cornwell (do Alpha Books xuất bản năm 2011 – ND). Ông đã viết rằng:

"Cứ 100 người ở đây (Philadelphia) thì có 90 người mắc lỗi đó hằng ngày. Tôi nói bạn phải giàu có. Bạn không có quyền nghèo. Sống ở Philadelphia mà không giàu thì quả là một điều bất hạnh; và bất hạnh nhân đôi khi cơ hội để giàu có cũng bằng cơ hội nghèo khó. Philadelphia cho bạn vô số cơ hội. Bạn nên giàu có..."

Bạn phải giàu có. Bạn không được quyền nghèo khó.

Tôi muốn áp dụng những điều trên vào trường hợp của Malaysia và vì vậy tôi nói:

"Cứ 100 người ở Malaysia thì có 90 người không có đủ quyết tâm để tìm ra các cơ hội. Như tôi từng nói, bạn *phải* giàu có. Bạn không được quyền nghèo khó. Điều đáng tiếc nhất là khi bạn sống ở một đất nước có vô vàn các cơ hội như Malaysia nhưng lại không thể giàu. Còn tồi tệ hơn nữa khi quyền lựa cách sống nằm trong tay bạn. Và điều đáng tiếc nhất là bạn lại lựa chọn phương án thứ hai. Malaysia là chiếc nôi của các cơ hội. Hãy giàu có theo cách riêng của mình..."

Thật không may, 90% những người lựa chọn sai là những người Malay theo đạo Hồi. Họ đã không nhìn thấy những cơ hội, không nắm bắt những cơ hội, và không biến cơ hội thành thành công.

Đáng tiếc hơn, 90% trong số 90% người lựa chọn sai không hề nhận ra rằng mình đang bị bỏ xa lại phía sau trong thế giới kinh doanh này. Họ thậm chí không dám thử vì sợ thất bại. Số liệu này cho thấy mức độ chấp nhận rủi ro của chúng ta thật đáng thất vọng.

Chúng ta thà chọn con đường an toàn nhất với ít rủi ro nhất để đi

hết cuộc đời – làm thuê cả đời; thà dành cả cuộc đời mình làm bảo vệ trông chừng cho tài sản của những người khác miễn là được trả công thay vì tự đứng lên để làm chủ tài sản đó.

Để làm chủ cuộc đời mình, hãy:

1. Tập trung vào điều bạn muốn đạt được trong cuộc đời.
2. Học cách để nhận biết những cơ hội.
3. Ấp ủ khát khao nắm bắt cơ hội.
4. Học cách biến cơ hội thành thành công.

Vận mệnh của mỗi người bắt đầu rẽ sang hai hướng khác nhau khi Samad quyết định thay đổi hướng đi cuộc đời mình. Cậu hy sinh những ngày nghỉ để tham dự khóa học dạy cách làm bánh mì, bánh ngọt và khao khát sở hữu một nhà máy sản xuất bánh mì đồng thời quyết tâm theo đuổi ước mơ đó. Trong khi đó, Mat Ali lại thiển cận khi và phung phí những đồng lương còm cõi để chơi bời, mua sắm không mục đích.

10

Câu chuyện về một học sinh chậm tiến bị giáo viên và bạn bè coi thường

Hamidon sở hữu những tố chất của một TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG

"Một năm sau, ở tuổi 19, người mẹ nuôi đã gả cô con gái lớn của bà cho cậu, người lúc đó đang đợi kết quả thi đại học. Hamidon thực sự cảm động, cậu còn nói với tôi một cách đầy tự hào rằng vợ mình 'đẹp như một diễn viên'. Đó rõ ràng là động lực thôi thúc cậu làm việc chăm chỉ hơn nữa!"

Hamidon có những tố chất của một TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG

"Hamidon, nếu cậu đến trường chỉ để làm phí thời gian của chúng tôi thì tốt nhất là ở nhà. Tôi phát chán cậu rồi, chỉ nhìn thấy cậu thôi, tôi cũng không thể chịu đựng được! Tốt hơn hết là cậu nên rời khỏi cái lớp này!"

Lần đầu tiên gặp Hamidon, tôi đã nghĩ chắc cậu ta phải tinh quái và hay gây gổ lắm bởi có vài vết sẹo sâu trên cằm và trán cậu. Tôi thực sự đã rất tò mò muốn biết thêm về quá khứ của cậu.

Hamidon là một trong những người thường xuyên tham gia các khóa học của tôi. Đến nay cậu đã theo học được hơn 10 chương trình. Cậu khoái chọc mọi người cười (đặc biệt là các bạn nữ), nên rất được yêu mến.

"Tôi chỉ học đến lớp 6, thưa ngài...," cậu kể trong giờ nghỉ trưa vào một buổi học.

"Không phải vì cha mẹ tôi không có đủ tiền cho tôi đi học... mà vì thầy cô giáo và các bạn khác không thể chịu đựng được cách xử sự của tôi. Tôi thích trêu chọc những học sinh khác... và ngày nào cũng khiến ai đó phát khóc. Tôi không hứng thú với bài vở và lúc nào cũng có thành tích học tập tệ nhất," cậu khá thẳng thắn.

"Một hôm, cô giáo chủ nhiệm của chúng tôi bật khóc. Cô ấy không thể chịu đựng được sự ngỗ nghịch của tôi thêm nữa, 'Hamidon, nếu cậu đến trường chỉ để làm phí thời gian của chúng tôi thì tốt nhất là hãy ở nhà. Tôi phát chán với cậu rồi, nhìn thấy cậu thôi tôi cũng không thể chịu đựng được! Tốt hơn hết là cậu rời khỏi cái lớp này!'" Hamidon rơm rớm nước mắt kể lại, "Tôi đã choáng váng khi nghe cô ấy nói vậy. Tôi không thể tin rằng cô giáo mình có thể nói ra được những lời đó. Đúng là tôi rất nghịch ngợm nhưng chưa bao giờ làm những điều sai trái hay khiến ai bị thương. Tôi lấy cặp sách và xin phép ra về. Và thế là tôi bỏ học."

Hamidon bỏ nhà ngày hôm đó và cả làng ai cũng xì xào về việc cậu biến mất. Mẹ cậu khóc trong nhiều ngày nhưng cuối cùng cả gia đình cũng được an ủi khi họ nhận được bức thư cậu gửi báo rằng mình đang ở Penang, làm phụ việc cho một nhà hàng Ấn Độ.

Thái độ tích cực trong công việc, khướu hài hước cùng với cách cư xử phóng khoáng khiến cậu được cả nhân viên lẫn khách hàng biết tới.

Cậu đã đề nghị mọi người đừng đi tìm mình, điều đó đã khiến mẹ cậu rất buồn. Cậu đã lựa chọn cách đó để bươn trải cuộc sống và gây dựng cơ nghiệp của riêng mình. Cậu muốn chứng tỏ cho tất cả

bọn họ thấy rằng mình không vô dụng như những gì cô giáo đã nói. Còn mẹ cậu không ngừng cầu nguyện cho con trai bà được bình an vô sự.

Hamidon làm phụ việc ở cửa hàng Ấn Độ tại Bukit Mertajam. Cậu lúc nào cũng chăm chỉ cần mẫn nên bà chủ cửa hàng rất có thiện cảm với cậu; không lâu sau đó, bà nhận cậu làm con nuôi. Hamidon là một chàng trai thông minh và giỏi tính toán. Cậu luôn sẵn sàng làm mọi công việc được giao và hoàn thành chúng rất tốt.

Vì cậu có nước da tối màu nên hầu hết khách hàng đều tưởng rằng cậu cũng là một người Ấn Độ. Thái độ tích cực trong công việc, khướu hài hước cùng với cách cư xử phóng khoáng khiến cậu được cả nhân viên lẫn khách hàng biết tới. Và nhờ thái độ ham học hỏi, những người đi trước đều rất vui vẻ chỉ dạy cho cậu các bí quyết bán hàng.

Năm 15 tuổi, chỉ 1 năm sau khi rời nhà, cậu đã có thể đảm đương hầu hết các công việc trong cửa hàng. Cậu có thể pha chế các loại đồ uống, làm mọi loại mì và *rojak*[1] và còn học được cả nghệ thuật làm *roti canai*. Cậu cũng biết cách chuẩn bị nhiều món cà ri, món tủ của cửa hàng.

1· Rojak là tên món salad cay làm từ rau sống, đậu tương chiên, và bột chiên trộn với tương đậu phộng.

Lương khởi điểm của cậu là 250 RM/tháng nhưng sau vài năm, nhờ những đóng góp và sự chăm chỉ, cậu được tăng lương lên 600 RM.

Cậu dành dụm gần hết số tiền kiếm được. Do được cửa hàng bao ăn, ở nên hầu như cậu không mất tiền chi phí sinh hoạt. Đến năm 18 tuổi, sau 6 năm làm việc cật lực tại cửa hàng, cậu tiết kiệm được 30.000 RM!

Người chủ cửa hàng đột nhiên trở về Ấn Độ để thu xếp việc gia đình và muốn nhờ cậu quản lý cửa hàng trong một thời gian.

Hamidon đã can đảm nhận thử thách và trách nhiệm nặng nề được phó thác. Cậu tin mình có thể đảm đương các công việc nhờ 6 năm kinh nghiệm làm việc tại đây và đã được bà chủ cửa hàng hướng dẫn làm quen với công việc kinh doanh trong khoảng thời gian khá dài.

Cửa hàng hoạt động như bình thường và những vị khách quen không hề nhận ra bất kỳ sự thay đổi nào. Đội ngũ nhân viên vẫn trung thành và tiếp tục làm việc. Hamidon quản lý và chịu trách nhiệm toàn bộ hoạt động của cửa hàng từ tiếp thị, nấu nướng đến phục vụ khách. Hamidon thực sự đã trở thành ông chủ mới tại đây.

Vài tháng sau, khi bà chủ cửa hàng quay lại Malaysia, bà hết sức bất ngờ trước những gì mà Hamidon làm được. Cậu không những quản lý tốt cửa hàng mà còn khiến công việc làm ăn ngày càng phát triển. Một năm sau đó, người mẹ nuôi đã gả cô con gái lớn của bà cho cậu. Hamidon thực sự cảm động, cậu khoe với tôi rằng vợ mình "đẹp như một diễn viên". Và đó cũng là động lực thôi thúc cậu làm việc chăm chỉ hơn nữa!

Cậu có 8 gian hàng cố định đặt tại Penang và Perak, còn 8 quầy bán hàng di động ở khu vực Penang và bắc Perak.

Cậu được thăng chức lên làm quản lý cửa hàng, giám sát đội ngũ nhân viên và cùng vợ chịu trách nhiệm cho mọi hoạt động của cửa hàng thay mẹ. Hai người họ thường xuyên tham dự nhiều khóa học khác nhau về quản lý và dịch vụ cửa hàng tại CLTC. Hamidon giờ trông khá chững chạc và là người biết nhìn xa trông rộng, luôn tìm tòi và áp dụng những biện pháp mới để cải thiện hoạt động kinh doanh.

Đến năm 25 tuổi, Hamidon đã sở hữu chuỗi 4 cửa hàng đồ ăn. Một cửa hàng do mẹ vợ quản lý, một cửa hàng do vợ cậu điều hành, em trai cậu quản lý cửa hàng thứ ba còn cậu đang tập trung gây dựng cửa hàng mới được mua lại gần đây.

Cậu áp dụng mô hình nhà bếp trung tâm – đồ ăn được chế biến tại một địa điểm chính sau đó chuyển đến các tuyến cửa hàng để đảm bảo chất lượng và mọi quy trình đều được giám sát chặt chẽ.

Tôi có gặp cậu gần đây khi cậu tham gia một khóa học của tôi ở Taiping. Hiện cậu đã ngoài 30 tuổi. Cậu nói với tôi: "Tôi tham dự khóa học này để được gặp ngài bởi mỗi lần gặp ngài, tôi luôn cảm thấy như được tiếp thêm động lực..."

Sau đó, cậu kể cho tôi nghe mình đã mở rộng hoạt động kinh doanh sang bán thêm *kebab* ở cả các gian hàng cố định lẫn các quầy di động. Cậu có 8 gian hàng cố định đặt tại Penang và Perak,

còn 8 quầy bán hàng di động ở khu vực Penang và bắc Perak.

Sự sắc sảo trong kinh doanh, tính quyết đoán, tầm nhìn xa và kỷ luật chặt chẽ trong chi tiêu chính là những hành trang đầy đủ giúp cậu trở thành một TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG nữa mà tôi từng biết và có cơ hội đào tạo.

Trở thành một TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG, không hề có bất kỳ một quy luật hay điều kiện nào.

Hiện cậu có cuộc sống rất sung túc bên gia đình, có nhà, có xe và công việc làm ăn ngày càng phát đạt.

Cũng như Hamidon, rất nhiều học viên tìm thấy niềm vui khi chia sẻ câu chuyện thành công của họ với tôi. Tôi cảm thấy thật ấm áp khi biết họ vẫn còn nhớ đến một người thầy hướng dẫn như mình. Những lúc như vậy, tôi luôn lắng nghe họ, câu chuyện của họ, cảm nhận tình cảm của họ và tự hào. Tôi vui thay cho tất cả những học viên của mình.

Câu chuyện của Hamidon mang đến một bài học vô cùng hấp dẫn rằng để ai đó trở thành một TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG, không hề có bất kỳ một quy luật hay điều kiện nào. Hamidon từng bị xem như một học sinh yếu kém và hư đốn. Cậu thậm chí còn bị liệt vào dạng "bất trị", và không nên "đến trường" như lời của cô giáo chủ nhiệm. Dù chọn cho mình một con đường đầy chông gai để bắt đầu nhưng chính con đường đó cũng đã quyết định tương lai của cậu. Điều quan trọng hơn cả, cậu đã có những bước đi và biện pháp đúng đắn trong từng hoàn cảnh.

Hamidon đã chứng tỏ được rằng thay vì "chẳng làm được trò trống gì", cậu lại trở thành Triệu phú. Cậu kể cho tôi rằng mỗi lần về quê thăm gia đình, bạn bè và hàng xóm đều tỏ vẻ ngưỡng mộ và ghen tị với cậu.

Cậu từng nói: "Mỗi người có một con đường để lựa chọn cuộc sống. Đúng là nhờ có trình độ học vấn, các bạn cùng lớp của tôi ai cũng thành đạt trong cuộc sống, họ làm giáo viên, giảng viên, kỹ sư và cả bác sĩ. Nhưng tôi không bao giờ cảm thấy mình thấp kém hay hèn mọn hơn họ bởi tôi đã làm những công việc đúng đắn, phù hợp với sở thích và đam mê của mình, và quan trọng hơn cả, tôi làm ăn hợp pháp, đi lên bằng sức lao động của chính mình."

Những điều cậu nói thực sự là một thực tế. Lựa chọn một lối đi mới để khám phá thay vì con đường học hành đã đầy dấu chân, Hamidon đã chứng tỏ đó là con đường đúng đắn dành cho mình. Cậu chọn lối đi mà hầu hết những người khác đều né tránh nhưng đó cũng chính là nơi cậu phát huy được tối đa tài năng của bản thân.

Bài học từ Hamidon:

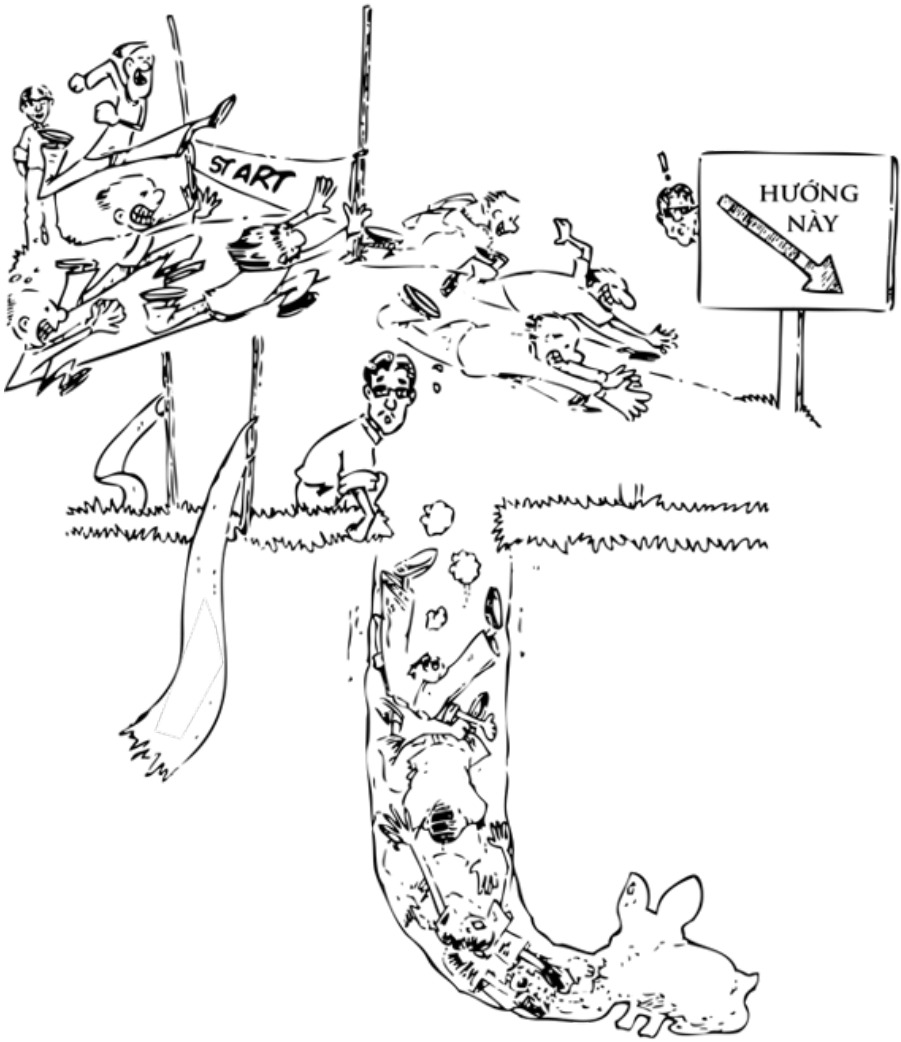
1. Đôi khi, chúng ta phải *ngoan cố.* Chúng ta phải quyết tâm và sẵn sàng hành động quyết liệt. Để thành công trong một lĩnh vực nào đó, bạn cần toàn tâm toàn ý thực hiện nó đến cùng.
2. Đôi khi, những lời chỉ trích cay độc lại mang lại hiệu quả tích cực, nó giúp thôi thúc bạn phấn đấu hơn nữa. Thực tế, quá nhiều lời ngon ngọt có thể hủy hoại chúng ta.
3. Lập gia đình sớm không thành vấn đề miễn là bạn có thu nhập ổn định và sống có trách nhiệm. Hôn nhân giúp một người trở nên chín chắn hơn và cho chúng ta một cái nhìn nghiêm túc hơn về trách nhiệm không chỉ với những người xung quanh mà cả chính mình.
4. Đối xử tử tế và giúp đỡ cha mẹ. Kính trên, nhường dưới. Biết trân trọng những gì nhận từ người khác.

15 tuổi, cậu đã có thể đảm đương hầu hết mọi công việc trong cửa hàng. Cậu có thể pha chế các loại đồ uống, có thể làm mọi loại mì và rojak và còn học được cả cách làm roti canai. Cậu cũng biết cách chuẩn bị nhiều món cà ri, món tủ của cửa hàng.

11

Những triệu phú thầm lặng tương lai cần tránh điều gì?

Hội chứng nấm, chim cút và thỏ



Đó là điều xảy ra khi một người không tự tin hay không có niềm tin vào bản thân. Đừng quá máy móc khi thử nghiệm mọi thứ. Sarip lẽ ra nên kiên định với những gì mình đang làm thay vì để những người khác chi phối quyết định của mình.

Hội chứng nấm, chim cút và thỏ

"Trồng nấm không phải ý tưởng tồi! Nó mang lại lợi nhuận khá béo bở. Ngoài những người hàng xóm, nhu cầu mua nấm sạch từ các thương nhân trên thị trường nông sản rất lớn."

12 năm làm việc trong ngân hàng, tôi đã chứng kiến những hội chứng thời vụ này ảnh hưởng thế nào đến những khách hàng Malay-Bumiputera.

Họ nườm nượp đến đăng ký vay tiền để làm kinh doanh thời vụ. Lấy việc trồng nấm làm ví dụ, nó đã từng là phong trào ở Malay – hầu như mọi người dân đều muốn có được các khoản vay cho dự án kinh doanh này. Tất cả các chi nhánh ngân hàng khác cũng đều gặp phải tình huống tương tự. Ai ai cũng muốn trồng nấm. Cơn sốt này cũng làm mưa làm gió trên các báo đài cũng như các loại hình phương tiện truyền thông khác.

Vài năm sau, khi cơn sốt nấm hạ nhiệt, mùa nuôi chim cút lại rộ lên. Mọi người lại xếp hàng dài đợi vay vốn để nuôi chim cút. Ngày đó, người ta cho rằng thịt chim cút có lợi cho sức khỏe hơn vì hàm lượng cholesteron thấp và vô vàn những ích lợi khác.

Ngay cả khi chưa có một người Malay nào thành công với kiểu kinh doanh này, nhưng mùa nuôi thỏ lại về và mọi thứ vẫn diễn ra y như vậy. Nuôi thỏ trở thành chủ đề nóng trong cộng đồng người Malay, từ các cá nhân, tổ chức đến các công ty, tập đoàn. Tất cả đều động viên nhau tiến hành kinh doanh.

Đó là tóm tắt ngắn gọn toàn bộ câu chuyện. Nó đến nhanh và ồn ã nhưng cũng biến mất chẳng lâu sau đó. Sự thật đáng buồn là những người Malay sẽ chỉ hiểu về những ngành kinh doanh này khi mọi chuyện đã quá muộn.

Các đối thủ cạnh tranh Trung Quốc đã bắt đầu thu lợi từ loại hình kinh doanh này từ lâu và đi trước họ cả quãng rất dài. Những người Trung Quốc tiên phong đã tạo cho mình một chỗ đứng vững chắc trong ngành và hoàn toàn nắm quyền kiểm soát thị trường. Trong khi người Malaysia không hề hay biết về xu hướng thị trường và quá sốt sắng khi những lĩnh vực đó được một bên thứ ba hay các cơ quan nhà nước đưa ra tranh luận, những người này càng trở nên nhiệt tình khi chứng kiến người Trung Quốc đạt được thành tựu một cách thầm lặng. Có vẻ như không ai trong số họ từng nghĩ ra một ý tưởng hay dự án mới nào để có thể tự hào tuyên bố rằng đây là những gì do mình tạo ra.

Đáng buồn thay, những phong trào mùa vụ kiểu này không bao giờ chấm dứt ở đây, hoạt động kinh doanh thời vụ cứ nối tiếp nhau đến rồi đi mà không mang lại thành quả gì cho người Malaysia.

Tôi có một người bạn tên là Sarip, cậu đã bỏ học cấp ba để chuyển sang chăn nuôi gia súc. Cậu tự tin mình có thể ăn nên làm ra nhờ việc này. Cậu nói thu nhập của mình còn cao hơn cả lương giáo viên. Cậu chăn thả đàn gia súc trên một mảnh đất công cạnh bờ sông.

Cậu thả đàn gia súc của mình từ sáng sớm, trông chừng chúng ở đó cả ngày và dồn chúng về chuồng khi trời tối. Cậu lúc nào cũng đảm bảo chuồng trại, sạch sẽ, thoáng mát được thắp sáng hạn chế dịch bệnh. Thi thoảng, cậu gặp gỡ những người bạn bè chăn nuôi như mình để cập nhật và trao đổi tin tức vào các buổi tối rảnh rỗi.

Vào một ngày, có người đã nói với cậu rằng phương pháp chăn nuôi của cậu đã lạc hậu, nếu Sarip còn ngoan cố sử dụng phương pháp này, dành cả ngày trông nom đàn gia súc, chẳng mấy chốc cậu sẽ kiệt sức mà không biết đến bao giờ gia súc mới đủ lớn để bán.

Sarip nhận thấy công việc này cực nhọc hơn rất nhiều. Cách nuôi tăng trọng không chỉ tiêu tốn tiền mà còn mất thời gian.

“Thời buổi này người ta toàn dùng cách tăng trọng thôi. Gia súc được nhốt trong chuồng và cho ăn tăng trọng. Chỉ trong 3 đến 4 tháng là chúng đủ lớn để bán rồi. Cậu sẽ giàu ngay lập tức đấy!” Anh chàng này mách nước.

Do thiếu hiểu biết, Sarip lại cả tin nên dễ bị tác động. Dù không có thông tin và kiến thức đúng đắn cần thiết về phương pháp này, cậu vẫn bán sạch số bò của mình để tiến hành nuôi gia súc theo cách hiện đại. Cậu khởi đầu với 15 con bò mua được từ một nhà nhập khẩu gia súc Úc.

Đàn gia súc thực sự lớn rất nhanh trong vòng 3 đến 4 tháng, nhưng chúng cần sự chăm sóc đặc biệt cả ngày. Chuồng trại phải được giữ sạch sẽ và cậu phải thuê thêm 2 người để làm việc đó. Cậu cũng phải mua các loại thức ăn gia súc chuyên biệt cũng như phải luôn dự trữ đủ thức ăn để đảm bảo đàn gia súc được ăn no, nếu không, tốc độ lớn sẽ bị ảnh hưởng.

Vấn đề ngày càng tồi tệ khi giá thức ăn gia súc tăng lên gấp 4 lần chỉ trong 3 tháng do nhu cầu mua hàng tăng. Đây là kết quả của

sự xuất hiện một cách ồ ạt kiểu chăn nuôi gia súc hiện đại trên thị trường, có vẻ như một cơn sốt mới vừa xuất hiện.

Sarip nhận thấy công việc này cực nhọc hơn rất nhiều. Cách nuôi tăng trọng không chỉ tiêu tốn tiền mà còn mất thời gian. Cậu cảm thấy thư giãn hơn nhiều khi làm theo cách cũ và không lâu sau cậu bắt đầu tự hỏi liệu đây có phải là bước đi đúng đắn.

Chiều Chủ nhật nọ, một người bạn rủ cậu tham dự buổi nói chuyện về việc nuôi gia súc gia cầm nói chung đặc biệt là nuôi thỏ. Diễn giả là đại diện của một hãng cung cấp thức ăn động vật, cụ thể là thức ăn cho thỏ. Sau một hồi lắng nghe, cậu lại nghĩ rằng nuôi thỏ sẽ dễ dàng và có lãi hơn.

Theo như diễn giả nọ, thỏ sinh sản nhanh hơn với số lượng nhiều hơn. Trong vòng 1 năm, cậu có thể dễ dàng nắm trong tay gấp 3 lần số lượng ban đầu. Việc chăm sóc chúng cũng dễ, ngay cả phân của chúng cũng không quá nhiều hay bốc mùi. Thêm nữa, thịt thỏ cũng có lượng cholesterol thấp.

“Nhưng mình không còn tiền nữa rồi,” cậu buồn rầu tự nhủ.

Cậu ngỡ ngàng nhận thấy rằng sau khi đầu tư hết tiền vào nuôi tăng trọng ngay lứa gia súc đầu tiên, trừ đi các khoản chi phí trực tiếp và gián tiếp, cậu hầu như nhẵn túi. Cậu thậm chí không còn đủ để trả lương cho chính mình! Cậu đã quyết định sẽ nuôi loại khác.

Cậu đã xoay xở vay mượn thêm để nuôi thỏ. Tất cả khu chuồng bò đều được chuyển đổi thành chuồng nuôi thỏ. Lần này, mọi việc diễn ra thuận lợi, thỏ phát triển nhanh nhưng cậu gặp phải vấn đề về đầu ra. Sau vài tháng chật vật bán tháo số thỏ đang nuôi để bù lỗ và trả nợ tiền vay, cậu gần như không còn lựa chọn kinh doanh nào khác.

Cùng lúc đó, vợ cậu bắt đầu trồng nấm trong một căn lều phía sau nhà. Trồng nấm cũng không phải ý tưởng tồi! Nó có thể mang lại lợi nhuận khá béo bở. Ngoài những người hàng xóm, nhu cầu mua nấm từ các thương nhân trên thị trường nông sản rất lớn. Nhưng thời hoàng kim không kéo dài. Chẳng mấy chốc một đợt dư cung lại diễn ra do ngày càng nhiều người trồng nấm. Điều này khiến giá cả rớt xuống thảm hại cho đến khi họ không thể tiếp tục kinh doanh.

Ngày nọ, tôi bất ngờ gặp Sarip trong một triển lãm công nghiệp tại Shah Alam. Cậu hỏi tôi, “Đầu tư vào loại hình kinh doanh nào thì

tốt hả Li? Tôi đã thử quá nhiều thứ trong suốt 15 năm qua rồi... nhưng lại chẳng có gì đáng để tự hào."

Cậu đang lo lắng vì ngày một già đi nhưng vẫn chưa từng thành công lần nào trong ngần ấy thứ cậu đã làm. "Giá mà tôi học hết phổ thông, có lẽ bây giờ tôi đang là một giáo viên... với thu nhập ổn định và một khoản lương hưu...," cậu than thở.

Tôi chỉ có thể lặng lẽ nhìn đôi mắt đượm buồn của cậu. Tôi cảm thông với cậu nhưng chẳng thể giúp được. Tôi không dám nói điều gì vì sợ rằng vào thời điểm nhạy cảm như thế, lời của tôi có thể bị hiểu sai theo một nghĩa khác.

Cậu không phải là người duy nhất rơi vào tình cảnh khó khăn này. Vô số những người khác cũng như cậu, họ dành cả đời để thử làm hết việc này đến việc khác. Tuy nhiên, một người không thể làm hết tất cả mọi việc trong một thời gian ngắn ngủi. Chúng ta nên tìm ra và lựa chọn một lĩnh vực chúng ta giỏi nhất, đặt toàn bộ tâm lực của mình vào đó thì mới mong thành công.

Chúng ta không thể dành cả đời để thử nghiệm mọi thứ. Hãy chọn lấy một việc mà ta thấy phù hợp, đam mê và thoải mái nhất để làm. Học tất cả những gì liên quan đến đam mê đó và quyết định gắn bó lâu dài.

Vấn đề của Sarip và những người gặp phải tình huống tương tự do họ không kiên định. Nguyên nhân có thể là do họ:

1. Thiếu tự tin
2. Thiếu tự tôn
3. Thiếu sự kiên định trong tư duy – tư duy sáng tạo, tư duy phê phán và tư tưởng đổi mới

Mỉa mai thay, những nhân tố cơ bản này lại chưa bao giờ hay hiếm khi được đề cập đến.

Sarip thiếu tự tin và niềm tin vào bản thân. Cậu đã lờ đi cả suy nghĩ lẫn trực giác của mình để mù quáng nghe theo lời của người khác. Thay vì tự đánh giá, cậu để cho những suy luận của người khác thuyết phục mình. Cậu chưa bao giờ nghi ngờ họ hay tìm cách bảo vệ chính kiến của mình.

Đó là điều xảy ra khi một người không tự tin cũng không có niềm

tin vào bản thân. Chúng ta không phải những cỗ máy để thử nghiệm. Sarip lẽ ra nên tiếp tục với những gì mình đang làm thay vì rời bỏ điều tốt đẹp đó và chạy theo gợi ý của người khác. Thậm chí, cậu còn không có khả năng phản kháng lại những chỉ trích và luôn dễ dàng đầu hàng. Lòng tham cũng là một phần khiến cậu thất bại và cố chấp theo đuổi những ảo ảnh của sự giàu có thay vì tập trung vào thực tại.

Ngược lại, Karsan, một người bạn của chúng tôi vẫn kiên định duy trì cách nuôi gia súc truyền thống. Lúc đầu, cậu chỉ có vài con bò nhưng số lượng cứ tiếp tục tăng. Đàn gia súc dần dần có thêm cả dê và cừu.

Lúc đầu, cậu chỉ có vài con bò nhưng số lượng cứ tiếp tục tăng. Đàn gia súc dần dần có thêm cả dê và cừu.

Sau đó, cậu mở rộng sang nuôi gà, vẫn theo cách nuôi thả tự do trên khoảng đất rộng 4 mẫu. Rồi thì cậu lại "lấn sân" sang trồng *kantan*[1] trên mảnh đất 10 mẫu thuê gần đó. Cậu không bỏ dở những loại hình kinh doanh đang làm dù có đầu tư sang những cái mới; sự thật là cậu đã sử dụng tiền lãi có được từ dự án đầu tiên để làm vốn cho dự án thứ hai, lãi từ dự án thứ hai để mở rộng dự án thứ ba và tiếp tục như thế.

---

1. Kantan là tên một loại rau thơm có hoa màu hồng, thường được dùng trong các món canh cá.

Hiện Karsan có cuộc sống khá sung túc và được mọi người kính nể. Cậu là một TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG, một triệu phú biết tin tưởng vào bản thân và dám làm.

Trang trại trồng *katan* của cậu trở thành một hình mẫu cho những dự án tương tự. Mọi người, không chỉ trong cùng khu vực mà từ khắp đất nước, đều muốn học hỏi cậu.

Những người thất bại là những người có xu hướng dễ dàng tin theo lời người khác một cách mù quáng. Bất cứ khi nào nghe về thành công của một ai đó, họ sẽ mù quáng làm theo; nếu cứ ngốc nghếch tin rằng đó là con đường đúng để trở nên giàu có thì kết cục sẽ chỉ là những tổn thất nặng nề. Họ thất bại trong việc phân

tích và nắm rõ các yêu cầu để có được thành công, và quan trọng hơn nữa, là làm thế nào để duy trì nó.

Họ không rút ra được bài học gì từ "những chương trình làm giàu" đã khiến bao người sập bẫy và khiến họ khuynh gia bại sản trong những năm 1980 ư? Hàng triệu người đã thua lỗ trong các vụ lừa đảo khác nhau, chỉ vì dại dột mà không biết bao nhiêu đồng tiền mồ hôi nước mắt đã ra đi.

Sarip là một trong những nạn nhân như thế và người ta nói rằng cậu đã mất 12.000 RM do đầu tư theo một chương trình như vậy.

Trước khi chúng tôi chia tay nhau sau buổi triển lãm ngày hôm đó, Sarip có cho tôi biết cậu dự định sẽ mở một cửa hàng. Tôi đoán ngay được cậu ấy đang nói về việc kinh doanh *Tom Yam*[1] và tôi đã đoán đúng!

---

1. Tom Yam là một loại súp cay, nóng có gia vị là các loại thảo mộc thơm – một món ăn xuất sứ từ Thái Lan.

Cậu nói thêm, "Tôi sắp đến Ipoh để theo học đầu bếp chuyên nấu *Tom Yam*... anh biết đấy, cậu ta đến từ Thái Lan..."

Tôi mỉm cười nhưng không tránh khỏi suy nghĩ cậu ta lại đang tự kéo mình vào một kiểu kinh doanh thời vụ mới và chắc bạn cũng đoán được kết cục của *Tom Yam* thời đó... Không rõ khi nào thì cậu mới rút ra kinh nghiệm?

> Chúng ta không thể dành cả đời để thử nghiệm mọi thứ. Hãy chọn lấy một việc mà ta thấy phù hợp, đam mê và thoải mái nhất để làm. Học tất cả những gì có thể liên quan đến đam mê đó và quyết định gắn bó lâu dài.

12
Kết luận: nâng cao lòng tự trọng

Để trở thành một TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG, bạn phải có lòng tự trọng thật cao!

"Bạn phải mạo hiểm và tự mình thoát khỏi cái kén bé nhỏ. Hãy mở toang tâm trí của bạn và nâng cao lòng tự trọng của bản thân."

Ở vị trí của một người "truyền lửa", đôi khi tôi phải đối mặt với những khán giả không có tầm nhìn cũng không có tham vọng. Dù tôi nỗ lực đến đâu cũng chỉ nhận được phản hồi của họ là sự lãnh đạm. Khi tôi cố gắng để khích lệ họ bằng những câu chuyện về thành công của những triệu phú thầm lặng, thì họ tỏ ra dửng dưng.

Điều đó giống như tất cả mọi thứ tôi nói đều không liên quan và nó khiến tôi tự hỏi vậy ngay từ đầu họ tham dự lớp học của tôi để làm gì? Phải rồi... đây là những người thuộc các nhóm được tài trợ tiền học phí. Họ không chủ động đến ngồi ở đây vì hứng thú.

Tham vọng, khát khao hay mong muốn thành công là tiêu chí quan trọng buộc phải có ở một người mà chúng tôi tìm kiếm để đánh thức hay khích lệ. Thêm nữa, họ cần phải có một ước mơ, lòng tự trọng lớn và mong muốn đạt đến đỉnh cao của thành công. Chúng ta có thể dắt một con ngựa ra bờ suối nhưng không thể ép nó uống nước. Nó chỉ uống khi thấy khát.

Từ chương đầu tiên đến chương cuối cùng, tôi đã viết ra tất cả những gì tôi cho là quan trọng. Tôi đã đưa ra không ít những ví dụ về cách nhiều người thay đổi cuộc đời mình. Mục đích là để khích lệ những người đang cần mẫn làm việc nhưng vẫn còn suy nghĩ hạn hẹp thay đổi tư tưởng và nhìn cuộc sống từ một khía cạnh khác. Đừng trói chặt bản thân vào những suy nghĩ tiêu cực như lương thấp, nhà nhỏ, xe cũ và những khoản tiết kiệm không đáng kể, v.v..

Lòng tự trọng thấp cộng thêm gánh nặng trách nhiệm và nợ nần... hóa đơn điện, nước, điện thoại đều leo thang và lúc nào cũng lơ lửng trước mắt khiến bạn ngạt thở! Chắc bạn cũng từng tự hỏi liệu mình có thể thoát khỏi tình trạng này?

Thật khó hiểu khi với ngần ấy vấn đề, những người có lòng tự trọng thấp vẫn cảm thấy thoải mái tiếp tục sống trong tình cảnh như vậy! Gần như cả cuộc đời họ bị vây quanh bởi những người cùng có lòng tự trọng thấp và nó đã trở thành một phần bản chất của họ. Tầm nhìn của họ bị lu mờ đến nỗi họ không thể nhìn thấy, suy nghĩ, mơ ước, mong muốn hay khát khao những điều lớn lao.

Họ đầu hàng trước số phận, tiếp tục làm những người nhỏ bé và tin rằng những điều lớn lao thật xa vời hoặc đơn giản là không dành cho họ. Họ tự cho rằng mình không có quyền suy nghĩ lớn

lao.

Để thoát khỏi vùng suy nghĩ tiêu cực này, bộ máy tư tưởng cần được thay đổi triệt để. Thay đổi trong tư tưởng chỉ có thể xảy ra song song với sự chuyển đổi trong thế giới quan. Chuyển đổi thế giới quan mà không có động lực, sức mạnh, sự thúc đẩy hay thậm chí cả bằng ép buộc là điều không thể. Chúng ta không muốn những người với suy nghĩ hạn hẹp này tiếp tục sống nhỏ bé cả đời với chút ít lòng tự trọng.

Tôi tin rằng thay đổi nên diễn ra từ từ. Nó không nên bị thúc ép quá gay gắt hay tiến hành mà không có kế hoạch, hệ thống và mục tiêu đúng đắn. Nó không nên chỉ đến từ một cá nhân mà nên đến từ một nhóm những người giàu kinh nghiệm, có kỹ năng riêng trong từng lĩnh vực của họ và có đóng góp tích cực vào sự thay đổi.

Những người thiếu lòng tự trọng cần được giúp đỡ. Mỉa mai thay, họ không bao giờ chủ động cầu cứu sự giúp đỡ. Họ quá nhút nhát hoặc quá xấu hổ để tìm sự trợ giúp.

Thực tế, họ không thể tự giúp mình mà cần được người khác giúp.

Đầu tiên: Họ cần thay đổi nhận thức và tư tưởng. Họ phải tin và nhận ra nghèo đói giống như một ngôi nhà. Họ có quyền tự do ra vào. Ngôi nhà đó sẽ không đuổi theo họ nếu họ quyết định rời đi.

Tương tự như vậy, họ nên thoát khỏi nghèo đói và đưa theo cả vợ con mình cùng đi. Họ phải hình thành nhận thức mới, thái độ mới và một viễn cảnh mới, đồng thời cần hiểu ra rằng không ai ngăn họ khi họ tự tạo ra sợi dây xích tinh thần để trói chặt mình với cái nghèo, nhưng cũng không ai ngăn cản họ trở nên giàu có.

Thứ hai: Khi họ quyết định bước những bước đầu tiên thoát khỏi nghèo đói, phải có một bàn tay sẵn sàng hướng dẫn họ. Ở giai đoạn này, họ vẫn chưa vững vàng và thậm chí còn nghi ngờ bản thân, giống như một người vừa tỉnh dậy sau một giấc ngủ sâu.

Họ nên được khích lệ để di chuyển nhanh hơn, chắc chắn và thận trọng hơn.

Thứ ba: Sự trợ giúp nên đến từ những người đã từng thành công. Hãy chia sẻ cơ hội mới với họ. Miễn phí dịch vụ hoặc tính phí ở mức tối thiểu kèm theo lựa chọn trả góp. Của cải và tri thức sẽ được nhân lên khi chia sẻ. Sự thịnh vượng sẽ đến sau đó và đem

lại lợi ích cho tất cả các bên liên quan.

Động lực mang ra để thúc đẩy họ cần phải thực tế và hữu dụng. Sẽ thật vô ích nếu những ý tưởng khích lệ không khiến họ tạo ra một bước tiến thực sự nào.

Động lực thực tế bao gồm những điều sau:

1. Sự động viên hữu dụng và hợp lý.
2. Những tấm gương thành công nên là những người có thể khiến họ liên hệ tới bản thân để noi theo hoặc ganh đua. Hình mẫu đó nên gần gũi với họ thay vì xa vời như Bill Gates, Ananda Krishna, Robert Kuok hay Lim Goh Tong.
3. Khuyến khích họ khởi sự với những mô hình kinh doanh nhỏ, dễ quản lý và phù hợp với điều kiện tài chính. Ví dụ, kinh doanh *cakoi* và *cendol* sẽ thực tế hơn và dễ thành công hơn so với việc mở công ty IT hoặc viễn thông.
4. Khi đặt ra một mục tiêu, tham vọng hay mong ước, hãy giữ nó ở mức trung bình và hợp lý. Đừng đặt ra mục tiêu quá cao xa.
5. Mục tiêu của các doanh nhân không nên chỉ là để trở thành một triệu phú. Tư duy thay đổi, vị thế sẽ thay đổi và việc bạn trở thành một triệu phú chỉ là vấn đề sớm hay muộn.
6. Sống có chừng mực và luôn trân trọng từng điều may mắn mình nhận được, vì hạnh phúc không nằm trong sự giàu có hay nghèo đói mà ở trong sự tiết chế – tâm hồn thanh thản, biết ơn và hài lòng với những gì mình có.

Sẽ có một nhóm người chỉ cười và gãi đầu khi tôi nói về điều này, nhưng tôi muốn nói với họ rằng trừ khi họ sẵn sàng tạo ra thay đổi, nếu không họ sẽ luôn ở rìa đường trong khi những người khác đang chạy nước rút.

Những gì được nhắc đến không phải chỉ là điều sáo rỗng mà dựa trên suy tính hợp lý cùng cách nghĩ tiến bộ và các ví dụ thực tế như về Giman và Diyono. Cả hai người họ đều có xuất phát điểm ở mức thấp nhất. Trong khi chúng ta, có người được sinh ra đã có "bệ đỡ", được sống sung túc, hà cớ gì chúng ta không thể đạt được thành tựu như những người phải mạo hiểm mọi thứ, buộc phải sống ở những nơi tồi tàn, làm việc quần quật để kiếm sống.

Khi họ quyết định bước những bước đầu tiên thoát khỏi nghèo

đói, phải có một bàn tay sẵn sàng hướng dẫn họ.

Rõ ràng, chúng ta có khởi đầu giàu có hơn họ, nhưng kết thúc họ lại làm ăn phát đạt hơn chúng ta rất nhiều. Đừng đổ lỗi cho số phận hay ngoại cảnh cũng đừng đổ lỗi cho người khác vì những khuyết điểm của bạn. Dựa trên quan điểm này, tôi đã quyết định dấn thân. Đúng thế! Tôi đã tận tâm suốt 4 năm làm việc cật lực ở các chợ đêm, và thêm 1 năm ở chợ nông sản. Kinh nghiệm đã dạy và thuyết phục tôi rằng cơ hội ở khắp mọi nơi, chúng ta có thể có được chúng và kiếm tiền ở bất kỳ nơi nào trên đất nước Malaysia này, một mảnh đất giàu cơ hội! Hãy đón lấy cơ hội, nếu không người khác sẽ làm điều đó.

Ah Hong, Sutinah và Suzana đều từng là những người "bé nhỏ". Họ không được thừa kế tài sản, cổ phiếu hay tiền mặt từ gia đình. Họ không quen biết bất cứ người nào có quyền thế nhưng chưa bao giờ phải phụ thuộc vào ai. Họ tự tìm cho mình những người bạn và học hỏi mọi điều từ những người đó.

Những người bạn của họ đã tạo động lực, khơi nguồn cảm hứng và dẫn dắt họ vào giới kinh doanh. Chính những người bạn này cũng là nhân tố khiến họ thay đổi từ lối sống đến cách suy nghĩ để rồi đánh dấu một trang mới trong cuộc đời mình.

Ai cũng cần công việc hoặc sự nghiệp có thể dẫn ta tới thành công. Chúng ta không nên chỉ làm việc mà không có mục tiêu. Chỉ có hai dạng làm việc chính. Loại thứ nhất là làm công ăn lương và loại thứ hai là tự kinh doanh. Loại nào có thể đưa chúng ta đến đỉnh cao của sự thành công? Liệu có phải nhờ một việc lương cao trong doanh nghiệp nhà nước hoặc tư nhân... và chỉ khi chắc chân ở một vị trí cao chúng ta mới được coi là người thành công, còn không thì chấp nhận bản thân mãi chỉ là một kẻ thất bại?

Chúng ta có nên hài lòng với việc chỉ kiếm đủ sống và sống với thực tế đáng buồn rằng mình chỉ là "người lao động"? Chẳng có gì đáng tự hào về điều đó và cách duy nhất giúp chúng ta thoát khỏi vũng lầy này chính là kinh doanh. Vậy tại sao chúng ta không muốn làm kinh doanh? Lương của một giám đốc điều hành trong một tập đoàn lớn thực sự chẳng khác là bao so với doanh thu của một người bán ngô ngọt và đậu phộng, những người kiếm 15.000 RM mỗi tháng, lái một chiếc BMW và sống trong một biệt thự nhà vườn rộng rãi.

Người ta thường hỏi tôi để làm vậy, "tôi phải bắt đầu từ đâu hoặc

bằng cách nào" hay làm thế nào để tạo ra những thay đổi cần thiết? Thật ra câu hỏi đúng phải là, bước đầu tiên ta nên làm gì?

Lương của một giám đốc điều hành trong một tập đoàn lớn thực sự chẳng khác là bao so với doanh thu của một người bán ngô ngọt và đậu phộng.

Đây là câu hỏi đã khiến rất nhiều người sa lầy. Sau nhiều năm làm thuê với số tiền lương cố định hàng tháng ít ỏi chỉ đủ sống, họ vẫn thấy khó khăn khi cân nhắc những lựa chọn khác. Họ đã quá quen với lối sống này đến mức không bao giờ dám nghĩ đến việc rời bỏ sự an toàn như vậy. Thậm chí, nếu ý tưởng đó từng lóe lên trong đầu họ, nó sẽ bị đẩy xuống cuối cùng hoặc bị giữ lại vô thời hạn. 5 năm... 10 năm trôi qua, họ vẫn trì hoãn trong khi sự nghiệp chẳng có thành quả nào.

Họ nhìn xung quanh và nhận thấy bạn bè mình đã thay đổi rất nhiều, những người dám nghĩ dám làm để hiện thực hóa giấc mơ. Họ nhìn thấy một số người thất bại và kết luận rằng mình đã quyết định đúng đắn khi chọn giải pháp an toàn thay vì liều lĩnh bước đi, nếu không họ cũng sẽ có một kết cục thê thảm như thế.

Tuy nhiên, khi họ nhìn vào những người thành công trở thành các triệu phú, sở hữu những công ty lớn, có nhiều cổ phần trên thị trường chứng khoán và làm từ thiện hào phóng, họ sẽ nói với bản thân "lẽ ra mình cũng sẽ thành công như thế nếu...!"

Thực tế cho thấy việc trở thành một tấm gương tốt hay xấu cho bạn bè hoàn toàn phụ thuộc vào chính chúng ta.

Câu hỏi vẫn vậy: "Chúng ta bắt đầu như thế nào?" Theo tôi, câu hỏi đó không thích hợp trừ khi nó được hỏi bởi một người đã sẵn sàng, kiên định và cương quyết muốn khởi nghiệp.

Do đó, ngay cả khi một người biết bắt đầu như thế nào nhưng không có khát khao và quyết tâm thực hiện, anh ta cũng mãi đứng ở vạch xuất phát. Dù rằng sẽ có những lời biện hộ, những lý do... "nếu chúng ta không thực sự biết cách bắt đầu, làm sao chúng ta có thể chuẩn bị để thực hiện nó? Chúng ta thậm chí còn không biết cần phải chuẩn bị những gì."

Dù họ cố gắng đến đâu để giải quyết vấn đề này, thì sự thật vẫn là

không có con đường chuẩn xác nào để khởi nghiệp. Mỗi người trong chúng ta phải tự tạo con đường riêng. Có những người buộc phải thay đổi và có những người tự nguyện chọn cách thay đổi.

Trước khi tôi có thể tìm ra câu trả lời tức thì cho câu hỏi BẮT ĐẦU NHƯ THẾ NÀO?, chúng ta hãy nghĩ về đoạn trích trong bài nói của Ngài Sukarno – cựu Tổng thống Indonesia:

"Tối qua, tôi đã đọc sử thi Ramayana. Có một phần trong đó viết về mảnh đất gọi là Uttara Guru. Đây là miền đất hứa, thiên đường nơi ai cũng mơ về. Đó là mảnh đất tuyệt vời, khí hậu trong lành, không bệnh tật hiểm nghèo, không nhiều người khó khăn... không phiền muộn. Người dân Uttara Guru sống ở Utopia lúc nào cũng vui vẻ hạnh phúc.

Tôi muốn hỏi các bạn, những người dân của Indonesia! Liệu có nơi nào như vậy không? Liệu Indonesia có phải là Uttara Guru? Các bạn có phải là công dân của Uttara Guru?

Không! Câu trả lời là không! Indonesia không phải là Uttara Guru và các bạn cũng không phải công dân của Uttara Guru! Thế giới thực có những thăng trầm lên xuống. Cuộc sống cũng đầy rẫy những khó khăn. Cuộc sống là đấu tranh."

Nếu tôi được yêu cầu phải thêm vào bài phát biểu của Sukarno, tôi sẽ thêm những dòng sau:

"Hãy đến đây nào mọi người, chúng ta hãy rời khỏi Uttara Guru. Các bạn hỏi tôi khi nào ư? Tôi nói rằng ngay bây giờ! Chúng ta hãy cùng rời Uttara Guru bởi chẳng có lý do gì để ở lại dù chỉ một phút.

Chúng ta hãy đi, hãy tự giải phóng mình khỏi sự trói buộc của Uttara Guru, đừng để bất kỳ điều gì cản trở bạn giải phóng tâm trí mình khỏi nó."

Đừng tiếp tục hỏi bản thân câu hỏi 'làm thế nào'. Các bạn sẽ không bao giờ tìm ra câu trả lời trong những căn phòng điều hòa 'ảo tưởng' của mình."

Uttara Guru là một vùng đất an toàn mà chúng ta phải thoát khỏi. Nó đã biến tất cả chúng ta thành những kẻ "mơ giữa ban ngày". Chúng ta quá mải mê với trí tưởng tượng của mình. Hãy trở lại với hiện thực, với thế giới thực đầy rẫy những thử nghiệm và khổ đau. Thành công không phải là đích đến mà là một hành trình. Trước

khi đạt được nó, chúng ta phải bắt đầu và thận trọng trong mỗi bước đi. Chỉ bạn mới có thể quyết định khi nào mình nên bước những bước đi đầu tiên và làm cách nào để đến được đích.

Cuốn sách này không phải đã đưa ra rất nhiều câu chuyện về "làm thế nào", "làm theo cách này" hay sao? Đó là cách Ah Hong đã làm, Diyono Santoso đã làm, Cikgu Salmah đã làm... Dù họ đã đến đích bằng cách nào đi chăng nữa, đừng học theo họ, hãy tự tìm con đường riêng hay "làm thế nào" theo cách riêng của bạn.

Hãy tự tìm con đường riêng hay "làm thế nào" theo cách riêng của bạn.

Nhiều người trong số những người cán đích thành công, khi được hỏi về việc đã "làm thế nào", hầu hết họ đều trả lời rằng: "Chuyện dài lắm, anh có thể viết được thêm cả một cuốn sách về nó nữa đấy!"

Đọc xong cuốn sách này đồng nghĩa với việc bạn đã tìm thấy ví dụ về những con người từng trải qua giông bão và rồi trở thành những TRIỆU PHÚ THẦM LẶNG! Hãy học hỏi, áp dụng một tư duy mở và tận dụng kinh nghiệm của họ. Hãy thành thật nhìn lại bản thân; nhất định rồi bạn cũng sẽ THÀNH CÔNG!

Họ cần thay đổi nhận thức và tư tưởng. Họ phải tin và phải chấp nhận rằng nghèo đói giống như một ngôi nhà. Họ có quyền tự do ra vào. Ngôi nhà đó sẽ không đuổi theo họ nếu họ quyết định rời đi.

Cách tốt nhất để lường trước **tương lai** là **tạo ra** nó.

— *Peter Drucker*

Kẻ nào không muốn **cúi xuống lượm một cây kim** thì **không đáng có một đồng bạc.**

— Ngạn ngữ Anh